



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO

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

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

AUTOR:

Bach. Luna Quispe Nilda Melissa

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

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

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC Montoya Torres Silvia Virginia
Presidente

Mg. CPC López Souza José Luis Alberto
Miembro

Mg. CPC Vilca Ramírez Ruselli Fernando
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme dado la vida y permitirme llegar a este momento importante de mi vida profesional, aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio hasta Culminar mi carrera profesional.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación brindada para que el presente se trabajó de investigación se realice.

A todas las personas encuestadas que participaron e hicieron posible la culminación de mi trabajo de tesis, a mi familia por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

A Dios,

Quien es mi guía, en este camino, en toda esta lucha diaria para poder conseguir mi objetivo.

A mis padres

Gracias a su apoyo constante y permanente, a mi hija Alessia quien es el motor y motivo, por los que me esfuerzo día a día, todo mi logro es para ellos y por ellos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: el 63.3% los representantes de las micro y pequeñas empresas oscilan entre 20 a 40 años de edad, el 56.7% son del sexo femenino, el 70% tienen grado de instrucción técnico superior, la ocupación que predomina es comerciante. El 63.3% tienen entre 1 a 14 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 73.3% tienen 1 trabajador permanentes, el 86.7% no cuenta con trabajadores eventuales, y el 88.9% se formó para obtener ganancia. El 56.7% financian su actividad con presamos, solicitan el 43.3% créditos a financieras, el 50% pagan interés mensual en nivel medio, El 53.3% de los créditos fueron en los montos solicitados entre S/11,000 a S/20,000, siendo el 60% a largo plazo, asimismo el 86.7% invirtieron en compras de mercaderías. El 70% recibió capacitación previa al crédito, el 93.3% de su personal no recibió capacitación últimos años, El 83.3% de su personal fueron capacitados en atención farmacéutica, El 100% consideran a la capacitación relevante para sus empresas.

Así mismo en su mayoría aseguran que el financiamiento y la capacitación mejoro su rentabilidad en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The research had as general objective: describe the main features of the financing, training and the profitability of micro and small businesses in the sector commerce, pharmaceutical business of Pichanaki 2018 district. Research was quantitative, not experimental-transversal - retrospective, for the collection of information was chosen in the form directed to 30 entrepreneurs, whose results were: the 63.3% representatives of micro and small enterprises They oscillate between 20 to 40 years of age, 56.7% are sex and small businesses ranging from 20 to 40 years of age, 56.7% are female, 70% have higher technical education degree, occupation which predominates is dealer. The 63.3% have between 1 to 14 years in the business and corporate sector, are formal, the 73.3% have 1 permanent employee, the 86.7% does not have any workers, and 88.9% was formed to make profit. 56.7% financed its activity with provide, request 43.3% credits to financial, 50% paid monthly interest level in middle, 53.3% of appropriations were requested amounts between S/11,000 S/20,000, being 60% long term, also the 86.7% they invested in purchase of goods, 70% received training prior to the credit, the 93.3% of its personnel received training last year, the 83.3% of its staff were trained in pharmaceutical care, 100% is considered the relevant training for their companies.

Likewise, mostly to ensure that funding and training improved their profitability in recent years.

Keywords: funding, training, profitability and Mypes.

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. Resumen	vi
6. Abstract	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Figuras	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
2.1 Antecedentes.....	5
2.2 Bases teóricas.....	16
2.3 Marco conceptual.....	25
III. METODOLOGÍA	36
3.1 Diseño de la investigación.....	36
3.2 Población y muestra.....	38
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	39
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	42
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	42
3.6 Plan de análisis.....	43
3.7 Matriz de consistencia.....	44

3.8 Principios Éticos.....	45
IV. RESULTADOS.....	47
4.1 Resultados.....	47
4.2 Análisis de los resultados.....	83
V. CONCLUSIONES.....	93
VI. RECOMENDACIONES.....	96
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	98
7.1 Referencias bibliográficas.....	98
7.2. Anexos.....	103

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	47
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	48
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	49
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	50
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	51
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	52
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	53
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	54
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	55
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	56
Tabla 11 Motivo de formación de la Mypes	57
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	58
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	59

Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	60
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	61
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	62
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	63
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	64
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mypes	65
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	66
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	67
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	68
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	69
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	70
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	71
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año Mypes	72
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	73
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	74
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	75
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	76
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	77
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	78
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	79
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	80
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	81
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	82

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	47
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	48
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	49
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	50
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	51
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	52
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	53
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	54
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	55
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	56
Figura 11 Motivo de formación de la Mypes	57
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	58
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	59
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	60
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	61
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	62
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	63
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	64
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mypes	65
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	66
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	67
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	68

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	69
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	70
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	71
Figura 26 Cantidad de curso de capacitación que recibió en el último año Mypes	72
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	73
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	74
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	75
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	76
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	77
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	78
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	79
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	80
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	81
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	82

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, las Mypes son actores importantes en el desarrollo productivo de los países a nivel mundial, son la fuerza que dinamiza el campo empresarial, que propician por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno.

Citan Calderón y Ferraro (2013), en la Unión Europea las pymes representan el 99,8 % de las empresas, lo que equivale a 20,7 millones de establecimientos, La gran mayoría en un 92.2% son microempresas, definidas como las que tienen menos de diez empleados. En el 2012, las pymes representaban el 67,4 % de todos los empleos en la Unión Europea y un 58,1 % del total del valor agregado bruto. En el otro extremo, las grandes empresas, con apenas un 0,2 % de los establecimientos, son responsables del 32,6 % del empleo y del 41,9 % del valor agregado bruto.

Sánchez (2016), la mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales, como la de extrema pobreza, en este contexto se desarrollan las micro y pequeñas empresas, los cuales se encuentran en zonas urbanas, rurales y en todos los sectores de la economía. Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros, institucionalizados por ende limitan su crecimiento y no permiten que desarrolle todo su potencial. Las microempresas son fabricantes, proveedoras de servicios, y minoristas que constituyen una parte integral de la economía, como compradores y vendedores, no solo generan empleo si no que contribuyen al crecimiento económico de América Latina.

También nos dice, que en el Perú las micro y pequeñas empresas son de vital importancia para la economía, según el ministerio de trabajo y promoción del empleo tiene una gran significación porque aportan con un 40% al PBI y 80% de la oferta laboral, contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas.

COMEX PERU (2016), con el fin de impulsar la competitividad de las micro y pequeñas empresas (Mypes), analizamos la evolución de los principales indicadores de las Mypes en el último año, así como las recientes medidas que está tomando el Gobierno para mejorar su rentabilidad. Según cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el número de Mypes que existe en el país ascendió a 5.5 millones en 2016, lo que significó un crecimiento del 3.4% respecto al año anterior. Al igual que en número, las Mypes también crecieron en ventas. Así, alcanzaron un total de S/ 136,000 millones en 2016 (+3% respecto a 2015), equivalentes a un 20.6% del PBI. Asimismo, las Mypes se consolidan como una de las principales fuentes de empleo y de ingresos para los peruanos. En ese sentido, emplearon a 8.13 millones de trabajadores en 2016, un 5.2% más que en 2015. Esto representó aproximadamente un 50% de la población económicamente activa (PEA) de 2016. Sin embargo, la informalidad continúa siendo un freno para su crecimiento. Alrededor de un 79.9% de las Mypes son informales. A pesar de que esta cifra representa una disminución de 3.2 puntos porcentuales respecto al año anterior, el nivel de informalidad se mantiene muy elevado, y a ello se suma que el 70.4% de

ellas no lleva ningún tipo de registro de ventas. Con el fin de impulsar su formalización, a fines del año pasado, el Ejecutivo lanzó un paquete promotor y simplificador para las Mypes, el cual incluyó el fraccionamiento de sus deudas tributarias, la creación del régimen Mypes Tributario del impuesto a la renta, entre otros. Asimismo, al ser la mayoría de estas empresas familiares (65,3%), los trabajos no son remunerados y, en esa línea, no hay cómo garantizar seguros de salud ni pensiones para los trabajadores.

Chávez (2017), La industria farmacéutica en el Perú, genera un valor anual en el PBI peruano de S/ 918 millones de nuevos soles, La dinámica de las empresas que se ubican en el segmento del comercio farmacéutico, donde el número de empresas ha crecido 5.1% en promedio al año gracias al dinamismo del consumo interno en los últimos años. Además, en la última década, se ha registrado una creciente apertura de establecimientos del rubro (expansión de cadenas de boticas y farmacias) al interior del Perú y una agresiva campaña publicitaria de estas cadenas con el fin de no perder participación de mercado.

Según RPP (2013), mediante el director de instrumentos para el crecimiento empresarial del ministerio de la producción menciona: en la Región Junín las Mypes aporta el 4% del producto nacional; sin embargo, el 75% de empresas son informales, principalmente por desconocimiento del régimen tributario y los beneficios que tiene la formalización. Asimismo, manifestó que el 80% de las empresas se dedica al comercio y servicio, mientras que solo el 10% a la manufactura. Finalmente, el funcionario recomendó a los empresarios formalizarse porque de esa forma pueden acceder a otros mercados, realizar negocios con otras empresas, internacionalizarse y hacer crecer su negocio.

El distrito de Pichanaki donde hemos llevado acabo el trabajo de investigación, existen un gran número de Mypes dedicadas al rubro farmacéutico, debido a la demanda de la población. sin embargo, se desconoce las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, por ejemplo, se desconoce el acceso al financiamiento, el tipo de interés que pagan por el crédito recibido, a que instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, si recibieron algún tipo de capacitación o si capacitan a su personal, si la rentabilidad ha mejorado o ha empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Es por ello que el Enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018?** Para dar respuesta al problema de investigación nos hemos planteado el siguiente Objetivo General: el cual es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico de la ciudad de Pichanaki, 2018". Para conseguir el objetivo general se planteó los siguientes Objetivos específicos: (a). Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018. (b). Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018. (c). Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018. (d). Describir las principales características de la rentabilidad

de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018. (e) Describir las principales características de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018. En cuanto a la justificación: Esta investigación se justifica porque se fundamenta en aportes de conocimientos teóricos para el estudio, que es importante ya que nos permite conocer a nivel descriptivo la relación del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018; o sea nos permitirá conocer las principales características del rubro antes mencionado. Así también, nos permitirá tener ideas mucho más adecuadas de cómo opera el financiamiento, la capacitación, así como la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Según González (2013), En su tesis: “El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Pymes del sector comercio en el municipio de Querétaro, de la Universidad Autónoma de Querétaro”. México. Esta tesis tiene una investigación cuantitativa debido a la descripción de su investigación y la necesidad de la recolección y análisis de datos numéricos teniendo como objetivo conocer el impacto del financiamiento a Largo Plazo como factor de rentabilidad de las empresas del sector comercio. En la cual se llegó a las siguientes conclusiones: Se tuvo suficiente evidencia empírica para rechazar la hipótesis nula planteada

como Ho: el financiamiento a largo plazo no impactó el incremento de la rentabilidad y permanencia de las Pymes del sector comercio del municipio de Querétaro. Cabe destacar que los datos obtenidos a partir de la pregunta estratégica identificada con el número ocho del cuestionario de esta tesis, fue utilizada para obtener información que permitió poner a prueba las hipótesis planteadas en su momento. En dicha pregunta se pudo apreciar que nueve de cada diez comerciantes encuestados, manifestaron que el financiamiento a largo plazo sí contribuye al incremento de la rentabilidad en sus negocios, lo que permitió en acto seguido confirmar y aceptar la hipótesis investigación en este estudio. A partir de estas conclusiones se pudo constatar que las Pymes del sector comercio en el municipio de Querétaro como punto de partida 13 requieren de información respecto a la importancia y fuentes de financiamiento factibles a largo plazo a través de las diferentes instituciones públicas y privadas, que les permitan de proveerse de capital de trabajo a largo plazo orientadas a obtener niveles de rentabilidad suficientes para consolidarse y sobrevivir dentro del mercado en que compiten. Asimismo, se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para incrementar la rentabilidad de las Mi Pymes debido a las proyecciones de caja futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero. Es así que desde la perspectiva teórica del uso del crédito a largo plazo y desde las diferentes opciones de financiamiento se pretende tener un acercamiento para recomendar una de las posibles soluciones a la problemática que enfrentan las Pymes.

2.1.2 Latinoamericano

Según Mite (2015), En su tesis: “La corporación financiera nacional y su incidencia en el desarrollo de las pymes periodo 2008 - 2014 en Ecuador”. Nos menciona los objetivos que se pretenden alcanzar con este estudio son: Determinar el impacto de los créditos concedidos por la Corporación Financiera Nacional en el desarrollo de las PYMES durante el período 2008-2014. Determinar los principales sectores económicos beneficiados. Definir la situación actual de las PYMES, y su contribución a la economía nacional. Determinar cuál ha sido impacto de los créditos concedidos por la CFN en el desarrollo de las PYMES, en sus principales cuentas e indicadores financieros. 14 Una vez realizado el estudio de la incidencia de los créditos productivos de la CFN en las PYMES durante el período 2008 a 2014, podemos concluir que: Se comprueba la hipótesis principal de este estudio, la cual indica que las líneas de créditos concedidas por parte de la CFN, influyen positivamente en el desarrollo del segmento de empresas PYMES, contribuyendo como uno de los pilares para el desarrollo de la economía nacional. Los sectores más beneficiados por los créditos CFN son el sector manufacturero y el agropecuario. El 57,6% de las PYMES pertenece a los sectores de comercio y servicios; así como gran parte de las mismas están concentradas en las provincias de Pichincha y Guayas. El 84,62% de las PYMES objeto de la muestra incrementaron su nivel de activos, el 81,32% sus pasivos, mientras que el 78,02% evidenció un crecimiento del patrimonio. Luego del crédito con CFN y la implementación de los proyectos, las PYMES crecieron en promedio:

activos 47,54%; pasivos 42,11%; patrimonio 56,58%. Los principales indicadores financieros de la empresa mejoraron luego del crédito CFN. En especial los de rentabilidad. El ROA pasó de 2,34% a 2,86%; el ROE de 7,00% a 8,05%; y el margen neto de 1,91% a 2,46%. La utilidad neta también presenta una tendencia de crecimiento positiva. Los determinantes de la rentabilidad de las PYMES fue el multiplicador del capital, sin embargo, la mejora post-crédito se dio por una mejora en los niveles de rentabilidad de las ventas.

Menciona Ramírez (2006), en su tesis denominada: “Análisis financiero de la rentabilidad de sucursales de una empresa comercial de productos farmacéuticos”, cuyo objetivo principal fue proporcionar los lineamientos básicos a seguir en el análisis que se debe efectuar para determinar la rentabilidad obtenida en cada una de las sucursales que conforman una cadena de farmacias, es así que el autor llega a las siguientes conclusiones: Toda empresa comercial de productos farmacéuticos debe establecerse y funcionar dentro del marco legal que regula sus operaciones en Guatemala, lo cual incluye aspectos que debe cumplir desde su constitución, así como normas que regulan su funcionamiento y cumplimiento con la administración tributaria. Las herramientas del análisis financiero son de importancia para la determinación de la rentabilidad de una empresa, porque ayudan al analista a ubicar las posibles fallas que afectan la rentabilidad. La rentabilidad puede ser analizada de diferentes formas, con el objetivo de evaluar las utilidades netas obtenidas con relación a los capitales propios o ajenos invertidos. Los recursos

invertidos en la empresa deben ser aprovechados al máximo por la administración de la misma, para obtener el mejor rendimiento sobre los mismos y con ello incrementar la rentabilidad, esto se logra mediante la obtención de mayores utilidades, las cuales son determinantes para que la empresa continúe con sus operaciones. Al utilizar capital ajeno que no tiene costo para la empresa, se incrementa la rentabilidad de los capitales propios, sin embargo, esta utilización de capitales ajenos no debe descuidarse porque la empresa debe mantenerse en un nivel adecuado de endeudamiento para conservar su solvencia y liquidez.

2.1.3 Nacional

Cita Leonardo (2015), En su tesis: “El arrendamiento financiero y su rentabilidad en las Mypes del distrito de Los Olivos - Lima – Perú”. Se utilizó las técnicas de encuesta, observación y revisión documentaria, para recopilar información sobre el arrendamiento financiero y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en el distrito de los Olivos puesto que, durante los últimos años, los cambios en el ambiente de los negocios por la competitividad del mercado aumentando considerablemente y se necesita de recursos financieros para hacer frente a los cambios. En los resultados obtenidos en las encuestas, las pruebas estadísticas y determinación de ratios, se puede indicar que el arrendamiento financiero permite adquirir bienes de capital y mejorar la rentabilidad ya que estas variables tienen un alto grado de relación; como también el aumento de la liquidez al adquirir un activo fijo por este mecanismo financiero, Se concluye que el arrendamiento financiero es un instrumento financiero de crédito mercantil

que permite adquirir bienes de capital para mejorar el proceso de producción y hacerlas competitivas. Al mejorar el proceso productivo, se podrán ofrecer al mercado un mejor producto y servicios que ayuden al micro y pequeño empresario a poder competir con otras empresas, aumentando sus ventas, por ende, un incremento en su rentabilidad, Bajo este mecanismo del arrendamiento financiero las MYPES tendrán un mejor posicionamiento financiero el cual les hará elegibles para los futuros financiamientos que puedan solicitar. Este mecanismo de Leasing también permite a las MYPES mejorar su estructura financiera al adquirir bienes de capital. Por ello permite mejorar la estructura financiera de las MYPES, ya que de acuerdo a la NIC 17, este tipo de operaciones forma parte del activo de la empresa.

Según Camargo (2015), en su tesis denominada: "Gestión de calidad y formalización de las MYPES del sector servicios de salud – rubro boticas, de las Avenidas Defensores del Morro y Guardia civil, del distrito de Chorrillos, provincia y departamento de Lima, año 2015", tiene como objetivo, determinar las características de la gestión de calidad y formalización de las MYPES del sector servicios de salud – rubro boticas, de las Avenidas Defensores del Morro y Guardia civil, del distrito de Chorrillos, provincia y departamento de Lima, año 2015, en su investigación utilizó la Metodología en el nivel descriptivo no experimental, y aplicó una encuesta a 39 a MYPES, obteniéndose como resultado que el 13% de las boticas, laboran informalmente y el 28% de boticas no cumplen con buena gestión de calidad. El 2.6% de boticas tienen menos de un año de antigüedad; por otro lado, se observa que del total de boticas encuestadas el

71.8% de boticas tienen entre 1 a 5 años de funcionamiento y el 25.6% tienen de 5 a más años de funcionamiento. Se encontró que el 100% de las MYPES rubro boticas se encuentran registradas ante la SUNAT. El 71.8% de las MYPES del rubro boticas se encuentra en el régimen general, mientras que el 28.2% se encuentra en Régimen único simplificado. No encontrando boticas registradas en el régimen especial. El 74% de las MYPES del rubro de boticas son empresas jurídicas y el 26% son empresas constituidas por personas naturales. De las MYPES del rubro boticas el 33.3% cuenta con 1 persona laborando, el 41 % cuenta con dos personas laborando, el 18% cuenta con 3 personas laborando y el 7.7% cuenta con 4 a más personas laborando. El 50% de locales cuentan con trabajadores en planillas mientras que el otro 50 % no cuentan con trabajadores en planillas. El 87% de las boticas encuestadas cuentan con autorización municipal, mientras que el 13% no cuentan con autorización municipal. El 87% de las boticas encuestadas cuentan con permiso de funcionamiento de la DIGEMID mientras que el 13% no cuentan con permiso de funcionamiento de la DIGEMID. El 97% de las boticas cuenta con Químico Farmacéutico registrado ante la DIGEMID y el 3% no cuenta con un profesional registrado ante la DIGEMID. El 50% cuenta con un profesional Químico Farmacéutico permanentemente, ejerciendo actividades de dispensación mientras que el 50% no cuenta con los servicios permanentes del profesional. El 72% de las boticas encuestadas cuenta con buenas prácticas de dispensación y un 28% no cuenta con ellas. El 90% de las boticas encuestadas no presenta registro

en su libro de reclamaciones, mientras que un 10% si presenta registro en su libro de reclamaciones.

2.1.4 Regional

Según Peralta (2012), en su trabajo de investigación titulado “Decisiones Financieras para el desarrollo de la MYPES en Huancayo en el sector comercio” – Universidad Nacional del Centro del Perú. Problema: ¿De qué manera la gestión empresarial puede incidir en el desarrollo de las MYPES en Huancayo en el sector comercial?, Objetivo General: Formular un modelo de gestión empresarial que indica en el desarrollo de las MYPES en el sector comercial en Huancayo. En conclusión, una gestión empresarial encamina a las MYPES a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial. La gestión empresarial tomo decisiones bien informadas sobre los costos y beneficios de la empresa, resultados y costos incurridos y otras actividades relacionadas, tiene que ver con el aspecto legal, financiero, laboral, tributario, contable y otros de las MYPES, para que desarrollen sus actividades encaminadas al desarrollo.

Para Casachagua, Espinoza & Flores (2011), en su trabajo denominado: “El Financiamiento como Estrategias de Optimización de Gestión en las MYPE del sector comercial de Huancayo”, la cual tuvo como objetivo principal analizar la influencia del financiamiento en la optimización de gestión de las MYPE, siendo una investigación de tipo descriptivo con una población de 208 MYPE del sector en estudio. En conclusión: El principal motivo de financiamiento de las MYPE es para destinarlo como capital de trabajo, siendo importante que el empresario o

quien conduzca la empresa tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos, que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPE en el Perú.

2.1.5 Local

Balbín (2017), en su tesis “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito, provincia de Satipo periodo 2016 – 2017”, en su trabajo de investigación tuvo como objetivo general determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito – provincia de Satipo, periodo 2016 – 2017. en su investigación utilizó la Metodología en el nivel descriptivo no experimental, a 20 micro y pequeñas empresas, de la provincia de Satipo obteniendo como resultado:

- Respecto a las características de las MYPES del sector comercio, rubro boticas del cercado del distrito, provincia de Satipo, se concluyó que un 90.0% cuentan entre 1 y 2 trabajadores, y las edades de los trabajadores son entre 31 años a más, con funcionamiento de 11 años a más, obteniendo en promedio de 11 clientes a más por día, ubicadas en lugares estratégico, ofertando variedad de medicamentos, adquiriendo mercadería en forma quincenal, de las cuales un 100% poseen equipo anti-incendios, formalizadas como persona natural negocio afiliadas al Régimen único simplificado (RUS) en un 85%.

- Respecto al financiamiento de las MYPES, se llegó a la conclusión que el 60.0% de las boticas han solicitado un préstamo, de S/. 7,500.00 soles a más, teniendo como preferencia a los bancos, por un periodo no mayor a 12 meses, invirtiendo el financiamiento en la adquisición de nuevas mercaderías.
- Respecto a la rentabilidad de las MYPES En relación a la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro boticas del cercado del distrito, provincia de Satipo, se concluyó que un 100% mejoro la rentabilidad del negocio después del financiamiento, considerando el 100% rentables a su MYPES, en el nivel de rentabilidad de entre 21% a 31%. En la provincia de Satipo, las boticas cuentan con gran acogida en clientes por tener una gran cantidad de población que recurren a estas boticas debido a cualquier dolencia que tengan.

Dorregaray (2016), en su tesis denominada. “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016”, tuvo como objetivo general determinar Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 25 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios. De las MYPES encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales

son adultos ya que sus edades son a partir de los 26 a 60 años. El 85% de los empresarios encuestado son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino, los representantes legales de las MYPES estudiados fueron del sexo femenino. El 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto. Respecto a las características de las MYPES. El 60% de las MYPES encuestadas indica que tienen entre 1 año a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari. Estos resultados estarían indicando que las MYPES del rubro - boticas ha aumentado en el distrito de Mazamari y son estables, El 80% de las MYPES encuestadas tienen entre 1 a 3 trabajadores permanentes y el 20% tiene solo un trabajador eventual. Estos resultados indican que desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas son las MYPES. Respecto a las características del financiamiento. El 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo, le otorgaron rápido el préstamo. El 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos. Respecto a las características de la capacitación. El 100% de los empresarios de las MYPES en estudio no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito, estos resultados estarían indicando que los empresarios no necesariamente habrían utilizado los

créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz, El 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario. El 65% manifiesta que si es una inversión y el 35% no es una inversión. Respecto a las características de la rentabilidad. El 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad, El 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no. La rentabilidad de las MYPES de rubro boticas se mantienen las ventas, no sube ni baja las ventas.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Durante décadas el financiamiento cada vez toma mayor apogeo y ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Diversos autores han analizado lo que es el financiamiento mediante sus teorías entre ellos tenemos:

Teoría de la estructura de capitales

según Modigliani y Miller (1958), Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la

empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto: El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers, plantean sobre ella: La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003), plantea: La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio

ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Trade-off o Equilibrio de la estructura de capital

El trade-off indica las ventajas impositivas del financiamiento y los costos de quiebra, buscando equilibrar los costos y beneficios de la emisión de deuda y acciones.

Para Briozzo, Castillo y Speroni (2016), si a una empresa le corresponde una alícuota elevada de impuesto a las ganancias (genera un escudo fiscal alto), y enfrenta bajas asimetrías informativas con las instituciones financieras y bajos costos de quiebra esperados (relacionado con sus activos tangibles), debe tener una proporción de deuda más alta en relación con otras empresas comparables, en tal sentido los costos de quiebra representan para la empresa tener altos niveles de endeudamiento, como la pérdida del poder de negociación de la organización, así como la pérdida en ventas por la percepción negativa de los clientes, entre otros.

La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order theory), surge de la asimetría de la información, y además establece una jerarquía de preferencias de las fuentes de financiamiento en las empresas.

Establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a la financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital. En un principio, se intentó justificar la

ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las MYPE tienen dificultad a acceder al mercado de capitales. Myers y Majluf (1984).

La información asimétrica lleva a una clasificación jerárquica de las fuentes de financiación en la que la inversión se financia, en primer lugar, con fondos internos, principalmente con beneficios retenidos; en segundo lugar, con nuevas emisiones de deuda y por último con emisiones de capital propio. Según Ortega (2009),

En esta teoría, las empresas prefieren la financiación propia a la externa y si los fondos propios son insuficientes, recurren a los fondos externos. Cabrer y Rico (2015).

La Teoría Tradicional de la Estructura Financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Durand en (1952).

publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un fundamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la

actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica. Alarcón (2011).

La Estructura del Financiamiento: Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el financiamiento que se añade puede resultar en altos retornos de la inversión. Domínguez (2009).

2.2.2. Teorías de la capacitación.

La capacitación es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas sin embargo autores explican él porque es importante la capacitación en una empresa mediante teorías como:

planteada por Becker (1964), **La Teoría de las Inversiones en Capital Humano:** La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano.

Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. Leuven (2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede vender el capital humano para recuperar sus Inversiones.

Planteada por Becker (1964), **La Teoría Estándar: Capacitación en condiciones de Competencia Perfecta:** El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos. Citado por Chacaltana (2005).

La capacitación es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo para un equipo. Gaxiola (2011).

Con la Teoría de las Necesidades de Maslow (1948), se abre un horizonte de posibilidades para trabajar la motivación de los colaboradores a partir de actividades orientadas a satisfacer necesidades de diferente orden básicas y de desarrollo personal.

McGregor (1974), Plantea la teoría “Y”, explica que el trabajador siempre tiene intención de hacer las cosas bien y entonces la organización debe capacitar al personal para lograr esto.

Según Ouchi (1982), La teoría “Z” de Ouchi, populariza la escuela administrativa sustentada en la Cultura Organizacional, La teoría explica la forma como la participación de los colaboradores (término análogo al de trabajador) es determinante en la productividad de los procesos. La construcción de un ambiente laboral sustentado en valores como la confianza, la sutileza, la flexibilidad, son características de empresas competitivas cuya gestión se sustenta en su cultura de trabajo.

Tynjälä (2008), explica que no todos los puestos de trabajo u oficios

ofrecen las mismas oportunidades de aprendizaje. La organización del trabajo, es el factor más importante para el aprendizaje en el trabajo.

Los factores que influyen en el aprendizaje en el puesto de trabajo, clasificándolos en tres categorías principales: (1) Factores organizacionales, se refiere a los factores relacionados con la estructura y la cultura, el apoyo de la alta gerencia. (2) Los factores funcionales hacen referencia a aquellos elementos que orientan la realización del trabajo como está definido el papel del recurso humano en cuanto a su desarrollo, y las características generales de la organización como la cantidad de información disponible, el personal experto y el personal de apoyo. (3) Los factores individuales abarcan la responsabilidad de directivos y empleados de aprender, la motivación para aprender, la trayectoria, las habilidades en las tecnologías de información y la confianza.

Según Siliceo (2004), plantea que los propósitos fundamentales de la capacitación en una empresa serían:

- ✓ Crear, difundir, reforzar, mantener y actualizar la cultura y valores de la organización.
- ✓ Clarificar, apoyar y consolidar los cambios organizacionales.
- ✓ Elevar la calidad del desempeño.
- ✓ Resolver problemas.
- ✓ Inducción y orientación del nuevo personal en la empresa.
- ✓ Actualizar conocimientos y habilidades.
- ✓ Identificación con la empresa.
- ✓ Eficiencia en el desempeño del trabajo.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

La rentabilidad tiene sus orígenes en el capitalismo económico como herramienta de producción, vinculado a las transacciones comerciales para obtener ganancias.

Para Gitman (1997), Dice que rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

Menciona Aguirre (1997), Consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Nos dice Guajardo (2002), el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se excluirá el balance general a la hora del hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1. Definiciones del financiamiento

Financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico, estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios.

Así mismo, el financiamiento se entiende como la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta (Fuentes de Financiamiento).

Para Breal (2007), se refieren a la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo.

Financiamiento a corto plazo

El financiamiento a corto plazo explica el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo que tiene la empresa programadas en un periodo menor o igual a un año.

Para Camejo y Castillo (2007), este tipo de financiamiento cubre las obligaciones de la empresa que vencen a corto plazo, el financiamiento a

corto plazo cubre las obligaciones (deudas) que se incrementan junto a la expansión de las operaciones.

Financiamiento a largo plazo

Indica la amortización de las deudas a largo plazo que corresponden a periodos mayores a un año.

Según Hernández y Bracho (2008), este tipo de financiamiento se concede mayormente para la adquisición de propiedad inmueble, fábricas y equipos que van a ser de utilidad y pagaderos por varios años.

Caballero Bustamante (s.f.), clasifica las Fuentes de financiamiento de las MYPES:

- **Fuentes de Financiamiento del sistema bancario**

Banco de crédito, Banco Scotiabank, Crediscotia, financieras, Banco Interbank, Mi banco.

- **Fuentes de financiamiento del sistema no bancario**

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)

El Sistema CMAC constituye una alternativa financiera para atender las necesidades de los sectores de menores recursos, contribuyendo a hacer realidad sus emprendimientos y, con ello, dinamizar la economía y contribuir a disminuir la pobreza local.

Las Entidades de Desarrollo para las Pequeñas y Medianas Empresas (EDPYMES).

Conforme se expresa en la Resolución SBS N° 847-94 las EDPYMES tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de

pequeña y micro empresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Así como también, bajo la forma de líneas de crédito de instituciones financieras y los provenientes de otras fuentes, previa la autorización correspondiente.

- **Fuentes de financiamiento informal**

Crédito de proveedores

Negociar un crédito con proveedores, es una fuente de financiación corriente en la empresa, ya que en muchos casos representa un apoyo importante en el ciclo de explotación de la misma.

Prestamistas

Los agiotistas o prestamistas profesionales son el grupo asociado generalmente con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de crédito se caracteriza por una alta tasa de intereses.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

La capacitación es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante, por ello debe apoyar al trabajador o empleado a incrementar sus conocimientos, destrezas y habilidades para aumentar la eficiencia en la ejecución de la tarea, y así contribuir a su propio bienestar y al de la institución, además de completar el proceso de selección, ya que orienta al nuevo empleado sobre las características y particularidades propias del trabajador.

La web de los recursos humanos y el empleo (2006), Para poder tener un concepto claro sobre la capacitación, es necesario diferenciarlo del entrenamiento y el adiestramiento. El entrenamiento es la preparación que se sigue para desempeñar una función. Mientras que el adiestramiento es el proceso mediante el cual se estimula al trabajador a incrementar sus conocimientos, destreza y habilidad. En cambio, capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo del individuo en el desempeño de una actividad. Se puede señalar entonces, que el concepto capacitación es mucho más abarcador. La capacitación en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan. Si bien es cierto que la capacitación no es el único camino por medio del cual se garantiza el correcto cumplimiento de tareas y actividades, si se manifiesta como un instrumento que enseña, desarrolla sistemáticamente y coloca en circunstancias de competencia a cualquier persona. Bajo este marco, la capacitación busca básicamente:

- Promover el desarrollo integral del personal y como consecuencia el desarrollo de la organización.
- Propiciar y fortalecer el conocimiento técnico necesario para el mejor desempeño de las actividades laborales.

Beneficios de la capacitación para las organizaciones:

- Crear mejor imagen de la empresa

- Mejora la relación de jefe subordinado
- Eleva la moral de la fuerza de trabajo
- Incrementa la productividad y la calidad en el trabajo

Beneficios de la capacitación para los trabajadores:

- Elimina los temores de incompetencia
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto
- Desarrolla un sentido de progreso.

Entre las capacitaciones más recomendadas que deberían poner en práctica los gerentes y personal empleado de las boticas y farmacias tenemos las siguientes:

- **La expresión oral en la atención y servicio:**

Relativo al conocimiento y desarrollo pragmático de las técnicas necesarias para lograr una mejor vocalización y pronunciamiento

- **Uso de la expresión corporal para vender más:**

Relativo al conocimiento e identificación de toda manifestación no verbal (gestual) que puede facilitar o complicar el proceso de relación.

- **El problema de las objeciones:**

Relativo al conocimiento de lo que en si representa una objeción, tipos, actitudes que debe desarrollar el personal de venta frente a alguien que emite objeciones y sobre todo los métodos para lograr su eliminación.

- **Conociendo al cliente, comprador o prospecto:**

Relativo a la diferenciación de los entes que intervienen en el proceso de venta; así como del conocimiento de los prototipos y de la forma de trato, que debe dárseles.

- **Prospección en ventas, como incrementar mis posibles clientes.**

Relativo a los métodos existentes que permiten identificar nuevos posibles clientes o compradores.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Las definiciones sobre la rentabilidad han ido cambiando con el tiempo y ha sido enunciado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

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.

Así mismo Cuesta (2011), dice que la rentabilidad, se puede definir que es una ratio económica 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 de gastos de la empresa.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

“Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentran regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”.

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes: "El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los

criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

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

Las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año el cual busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos: Como **Características de la micro, pequeña y mediana empresa**, Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por

un monto máximo de 150 UIT y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT y 1.700 UIT, y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Sunat (2016), define a La Micro y Pequeña Empresa menciona que 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. Las micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que cuenta con un procedimiento de inscripción de web el cual se denomina REMYPE (registro de la micro y pequeña empresa), el cual permite acceder a los beneficios de ley.

Los principales beneficios recogidos son:

- **Regimen Laboral Especial**

Los trabajadores y las MYPES cuentan con un Régimen Laboral Especial, no obstante pueden pactar mejores condiciones laborales con sus empleadores MYPE. La permanencia en este Régimen Laboral especial puede variar si la MYPE supera por dos años consecutivos sus niveles máximos de ventas.

- **Regimen Especial de Salud**

Los trabajadores y conductores de la Microempresa, incluyendo sus derechohabientes tienen cobertura de salud a través del SIS - Sistema Integral de Salud. El Estado asumirá el 50% y el otro 50% es de cargo del empleador, siempre que la microempresa cuente con

inscripción vigente en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE). Los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de ESSALUD.

- **Régimen Pensionario**

Para los trabajadores y conductores de la Microempresa es opcional inscribirse en un Régimen Pensionario (Sistema Nacional de Pensiones (SNP) administrado por la Oficina de Normalización Previsional -ONP- o al Sistema Privado de Pensiones administrado por las AFPs) siempre y cuando nunca hubieran aportado.

- **Gastos de capacitación**

Las MYPE tendrán derecho a un crédito tributario contra el Impuesto a la Renta equivalente al monto del gasto en capacitación siempre que no exceda del 3% de su planilla anual de trabajadores.

- **Factura Electronica**

Las MYPE que se acojan a la utilización de la factura electrónica podrán realizar el pago mensual de sus obligaciones tributarias recaudadas por SUNAT en una fecha de vencimiento especial (Cronograma Mensual de Buenos Contribuyentes).

- **Requisitos para inscribirse en el REMYPE**

- RUC vigente.
- Tener el Usuario y Clave SOL.
- Tener como mínimo un trabajador.
- No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos, juegos de azar.
- Pdf el acta de elección del presidente de la junta y planilla.

2.3.5 Otras definiciones

- **Establecimiento Farmacéutico**

Es todo establecimiento dedicado a la producción, almacenamiento, distribución comercialización, dispensación, control o aseguramiento de la calidad de los medicamentos, dispositivos médicos o de las materias primas necesarias para su elaboración y demás productos autorizados por la ley para la comercialización en dicho establecimiento. Los establecimientos farmacéuticos se clasifican en mayoristas y minoristas: los mayoristas son los laboratorios farmacéuticos y los minoristas son todas aquellas farmacias, droguerías y establecimientos donde se venden medicamentos, algunas sin receta médica, y dispositivos.

- **Farmacia**

Se conoce como farmacia a la oficina farmacéutica en el cual se venden diferentes tipos de productos relacionados con la salud, especialmente medicamentos. Una farmacia es uno de los tipos de negocios más necesarios ya que en ella es el único espacio donde se pueden conseguir algunos tipos de medicamentos de gran importancia para la cura de determinadas complicaciones médicas. Una farmacia es un establecimiento que debe contar con mayores regulaciones sanitarias y legales a la hora de funcionar a diferencia de otro tipo de negocios.

- **Boticas.**

Es el lugar o establecimiento donde un farmacéutico ejerce la función comunitaria o proporciona servicio sanitario a un paciente

ofreciéndole asesoría oportuna y dispensándole medicamentos por receta del médico y otros productos como productos de cosmética, alimentos especiales, productos de higiene personal, ortopedia, etc.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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

M  **O**

Dónde:

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

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

3.1.1 Cuantitativo

La investigación realizada es una investigación cuantitativa porque se recogió la información (datos) mediante la aplicación del formato de entrevista estructurado para la variable: Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico.

3.1.2 No experimental

Según el autor Santa Paella y Feliberto Martins (2010), define: “El diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos.

Por lo tanto, en este diseño no se construye una situación específica si no que se observa las que existen”. (pag.87)

La investigación realizada corresponde a la clase sustantiva y es de tipo explicativa no experimental. Es una investigación sustantiva porque sirve para incrementar el conocimiento en relación con la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas (variable dependiente), y es explicativa porque sirve para conocer la incidencia del Financiamiento (variable independiente) en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro farmacéutico.

3.1.3 Transversal

Hernández y otros (2014). “Son investigaciones que recopilan datos en unos únicos momentos. Son estudios puramente descriptivos”. (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

3.1.4 Descriptivo

Para Tamayo (1998), la investigación descriptiva “Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o procesos de los fenómenos. El enfoque que se hace sobre conclusiones es dominante, o como una persona, grupo o cosa, conduce a funciones en el presente, La investigación descriptiva trabaja sobre las realidades de los hechos y sus características fundamentales es de presentarnos una interpretación correcta”. (p. 54)

En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tamayo (1998) la define como “la totalidad del fenómeno a estudiar, en donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”. (p. 114).

En esta investigación la población estuvo conformada por 30 micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

3.2.2 Muestra.

Según Tamayo (1997), afirma que la muestra es el grupo de individuos que se tome de la población para estudiar un fenómeno estadístico” (p.38).

En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018. el cual representará el 100% del total de la población en estudio.

3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.

Variable	Definición conceptual	Definición Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki,2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki,2018.	Edad	Nominal Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Primaria secundaria universitario técnico
		Estado Civil	Nominal Casado Soltero Conviviente

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki,2018.	características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki,2018.	Giro del negocio de las micro y pequeña	Nominal: Especificar
		Tiempo de las micro y pequeñas empresas en el rubro.	ordinal 1 a 5 años De 5 a 10 años Más de 10 años
		Número de trabajadores	ordinal: 1 2 a 3 Más de 3
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Alta Media bajo
		Inversión del crédito	Nominal: Nueva mercadería
		Son de prestamistas o usureros que obtienen prestamos las mypes	Nominal: Prestamistas otros
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.	Características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

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

Fuente: Luna (2018).

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomaron como principales variables al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Arias (2006), define las técnicas de recolección de datos como el procedimiento y forma particular de obtener datos e información; mientras que el instrumento es cualquier recurso, dispositivo o formato que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información. (p.53).

3.4.2 Instrumento

Para Arias (2006), los instrumentos de investigación "son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información."(p. 25).

En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107).

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

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.		
		ESPECÍFICOS								
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Número de trabajadores	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS	
							Ley micro y pequeña empresa N° 30056	No experimental- retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras	Interés	Tasa de interés	No experimental- retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
						Monto	Monto del crédito			
						Plazos	Plazo del crédito			
						Inversión	Inversión del crédito			
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual	Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación	No experimental- retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
						Financiamiento	Mejora rentabilidad			
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Rentabilidad	Capacitación	Mejora rentabilidad	Tipos	Económica Financiera	No experimental- retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
						Financiamiento	Mejora rentabilidad			
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Rentabilidad	Tipos	Económica Financiera	Financiamiento	Mejora rentabilidad	No experimental- retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).		
				Capacitación	Mejora rentabilidad					
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Rentabilidad	Tipos	Económica Financiera	Financiamiento	Mejora rentabilidad	No experimental- retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 30 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).		
				Capacitación	Mejora rentabilidad					

3.8 Principios éticos

Oscuivilca (2010), “Los principios éticos son un conjunto de proposiciones que expresan un juicio de valor sobre lo bueno. Ellos son una dirección de valor en el que se mezcla la experiencia con la decisión de cada individuo en un determinado caso. en la moral existen una serie de principios generales que pretenden una validez universal por su alto grado de generalización”. (p. 37).

3.8.1 El principio de autonomía. - El principio de la autonomía se sustenta en la elección que tiene todo individuo de elegir entre el bien y el mal sin coacción de ningún tipo. la autonomía involucra que todos para poder elegir lo que a nuestro parecer nos parece que nos hará felices, pero teniendo en cuenta de respetar la autonomía de los demás. (p.38).

3.8.2 El principio de la dignidad. - Este principio nos hace saber que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La

única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 39).

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia. - El principio de la beneficencia tiene su base en la defensa del individuo en el derecho, ya que es el quien necesita. Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos (p.40).

3.8.4 El principio de justicia. - según este principio el investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación. (p.42).

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios

Tabla 1

Edad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	De 20 a 40 años	19	63,3
	De 41 a más años	11	36,7
	Total	30	100,0

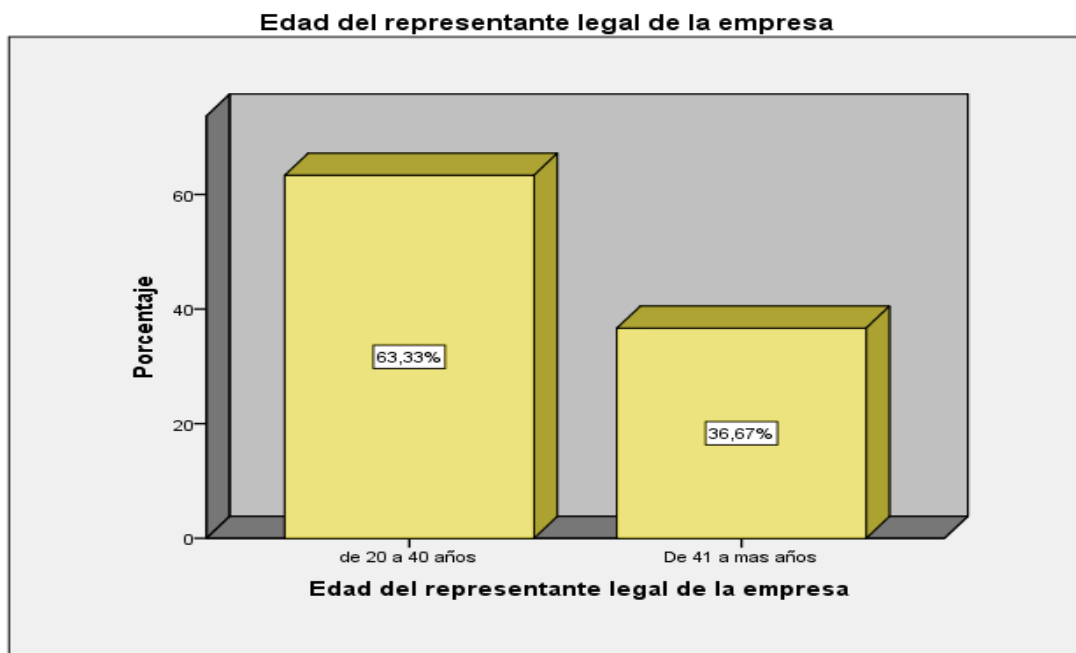


Figura 1. La edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 1

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 63.3% manifiestan que tienen una edad de 20 a 40 años y mientras que el 36.7% de empresarios encuestados señalan que tienen más de 41 años.

Tabla 2

Género de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	Masculino	13	43,3
	Femenino	17	56,7
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

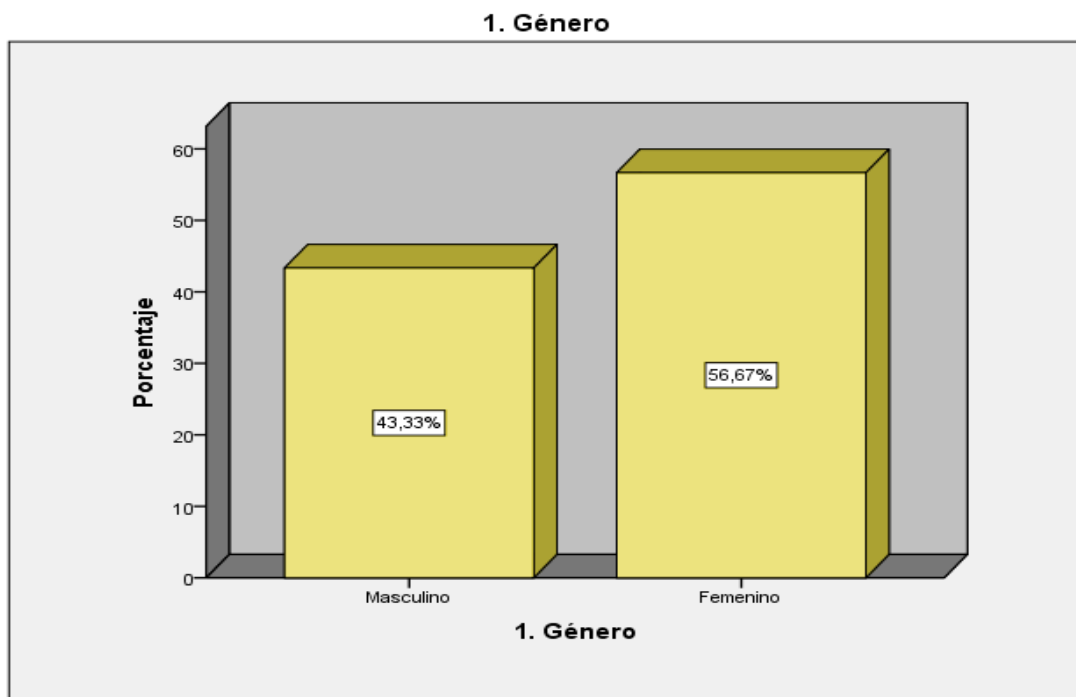


Figura 1. Género de los propietarios de las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 1

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 56.7% son del género femenino y mientras que el 43.3% son del género masculino.

Tabla 3

Grado de instrucción de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Secundaria	2	6,7
	Universitario	7	23,3
	Técnico	21	70,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

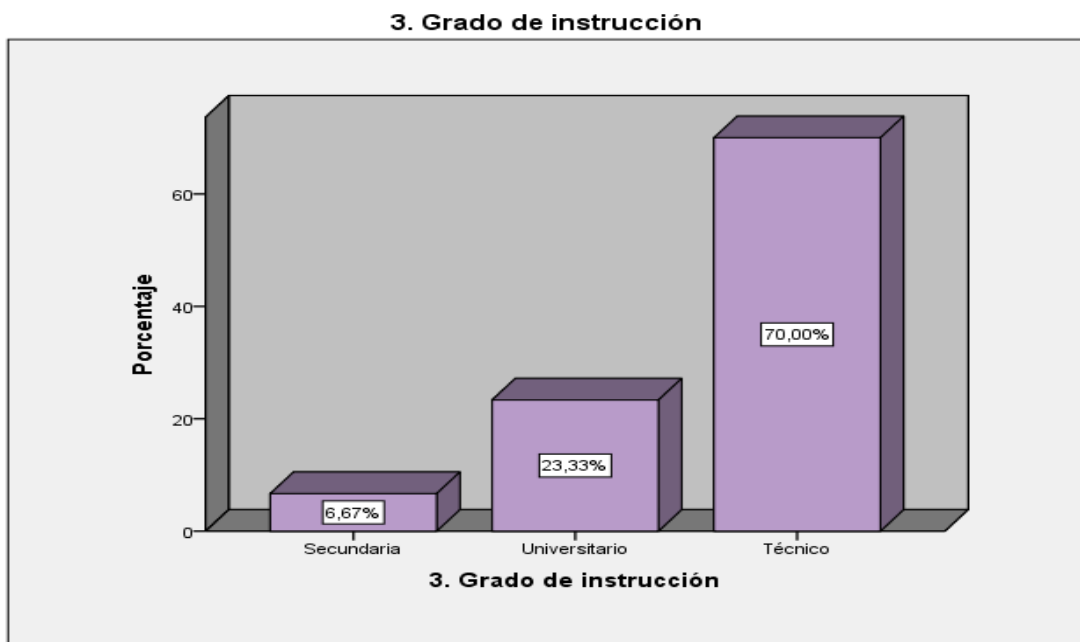


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 70% manifiestan que tienen un grado de instrucción Técnico; mientras que el 23.3% afirman que tienen una instrucción de Universitario; solo el 6.7% afirman que tienen un grado de instrucción de secundaria.

Tabla 4

Estado civil de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Soltero	6	20,0
	Casado	14	46,7
	Conviviente	9	30,0
	Divorciado	1	3,3
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

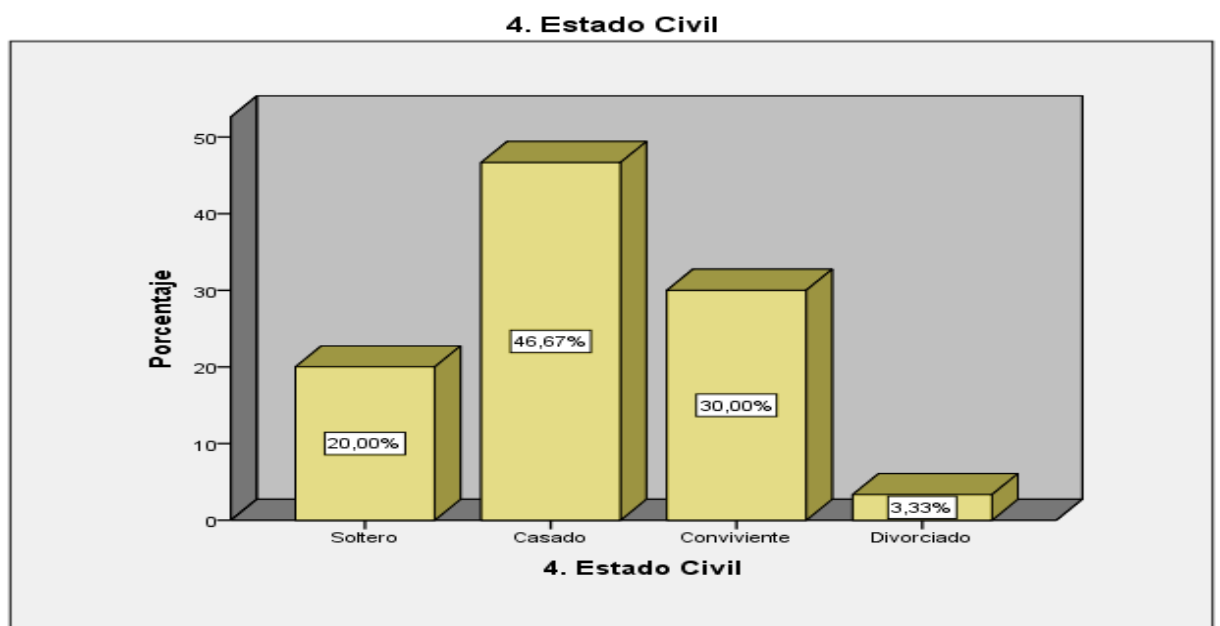


Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las Mypes.

Fuente: Tabla 4

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 46.7% manifiestan que su estado civil es casado; mientras que el 30% señalan que su estado civil es conviviente, asimismo el 20% de encuestados afirman que su estado civil es soltero, mientras que el 3.33% son divorciados.

Tabla 5

Profesión de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Tec.Farmacia	12	40,0
	Tec.Enfermeria	11	36,7
	Químico Farmacéutico	7	23,3
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

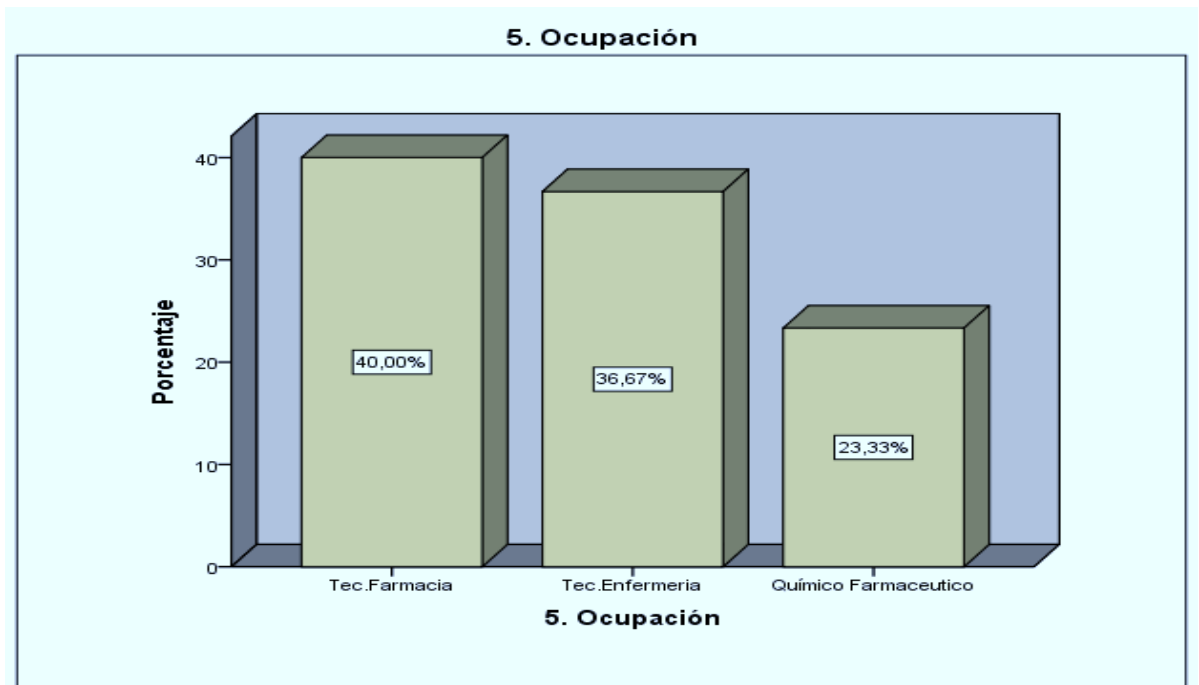


Figura 5. Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 40% manifiestan que su ocupación es Tec. En Farmacia; asimismo el 36.7% afirman que su ocupación es Tec. En Enfermería; solo el 23.3% afirman que su ocupación es Químico Farmacéutico.

Tabla 6

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido comerciante	23	76,7
otros	7	23,3
Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

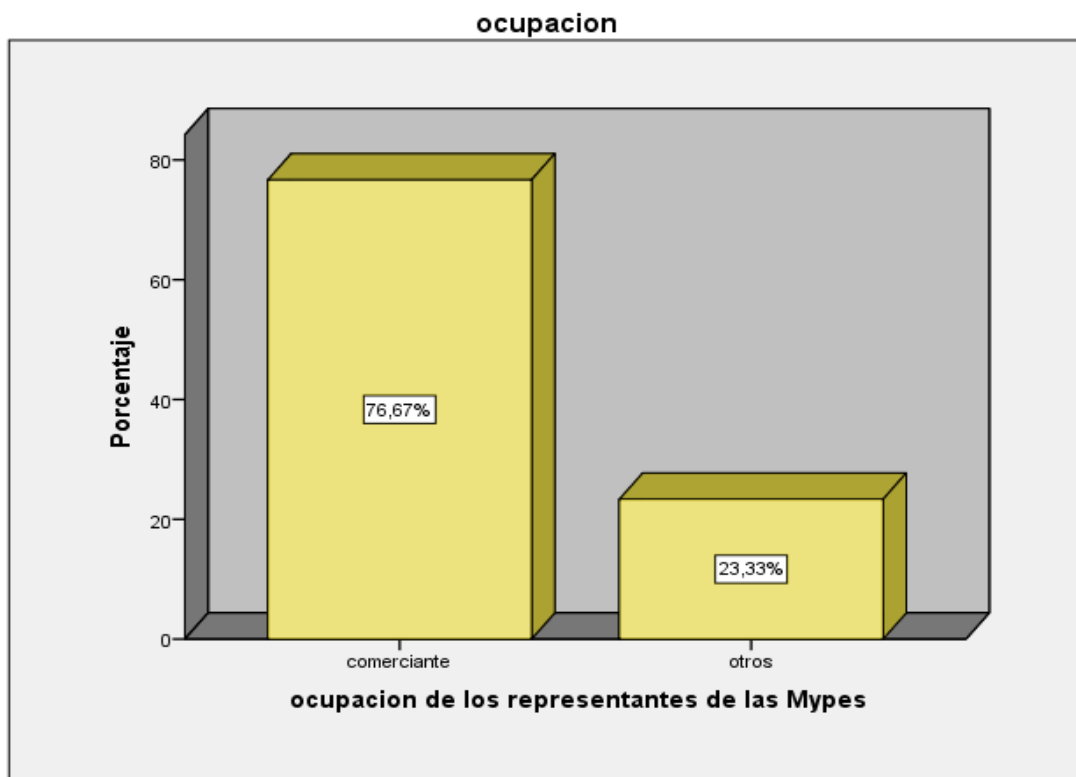


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 6

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 76.7% de los propietarios se ocupan al comercio, y el 23.33% son trabajadores dependientes.

2. Características de las Mypes.

Tabla 7.

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Si	27	90,0
	No	3	10,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

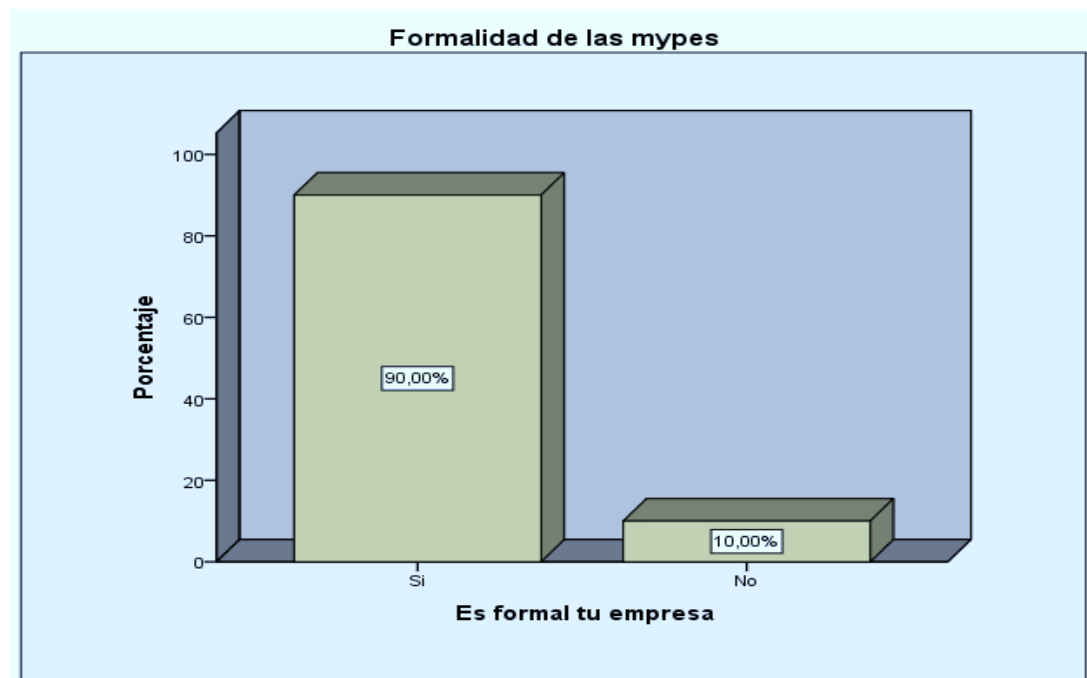


Figura 7. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 7

INTERPRETACIÓN

la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los propietarios de las Mypes del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki encuestadas, el 90% manifiestan que su empresa si es formal; mientras que el 10% señalan que su empresa no es formal.

Tabla 8

Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 a 5 años	7	23,3
	5 a10 años	14	46,7
	mas de 10 años	9	30,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

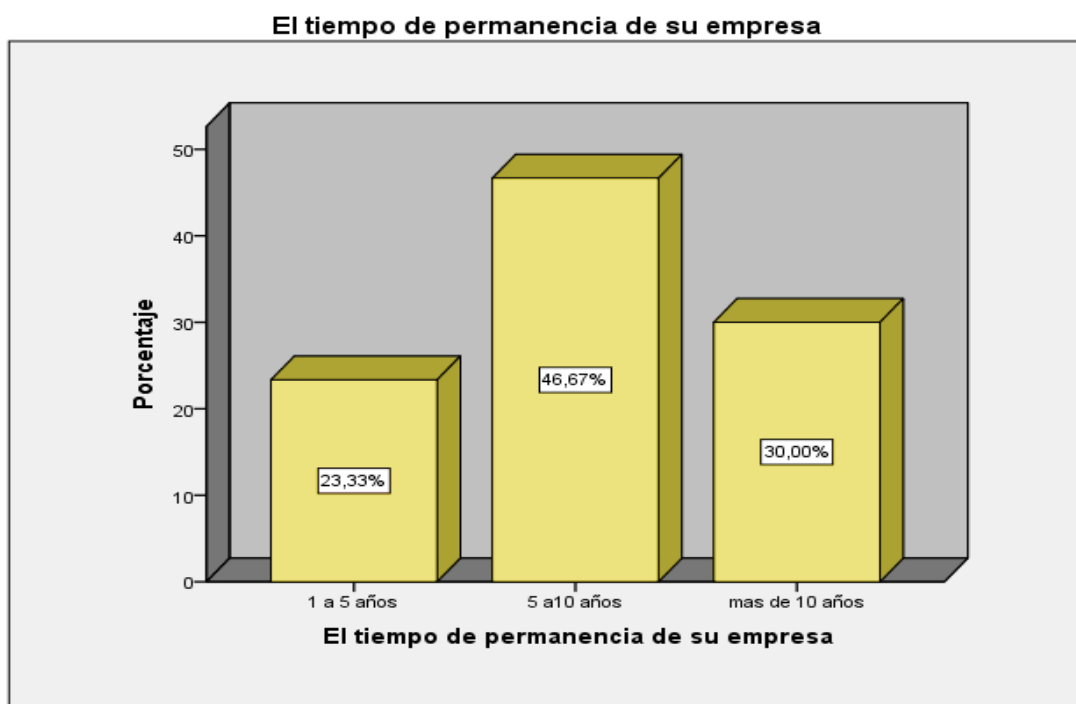


Figura 8. Tiempo de permanencia d su empresa en el rubro.

Fuente: Tabla 8

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 8 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 46.67% tienen entre 5 a 10 años, el 30% tiene más de 10 años en el rubro, mientras el 23.33% entre 1 a 5 años.

Tabla 9

Número de trabajadores permanentes que tienen las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
1	22	73,3
2	5	16,7
de 3 a mas	3	10,0
Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

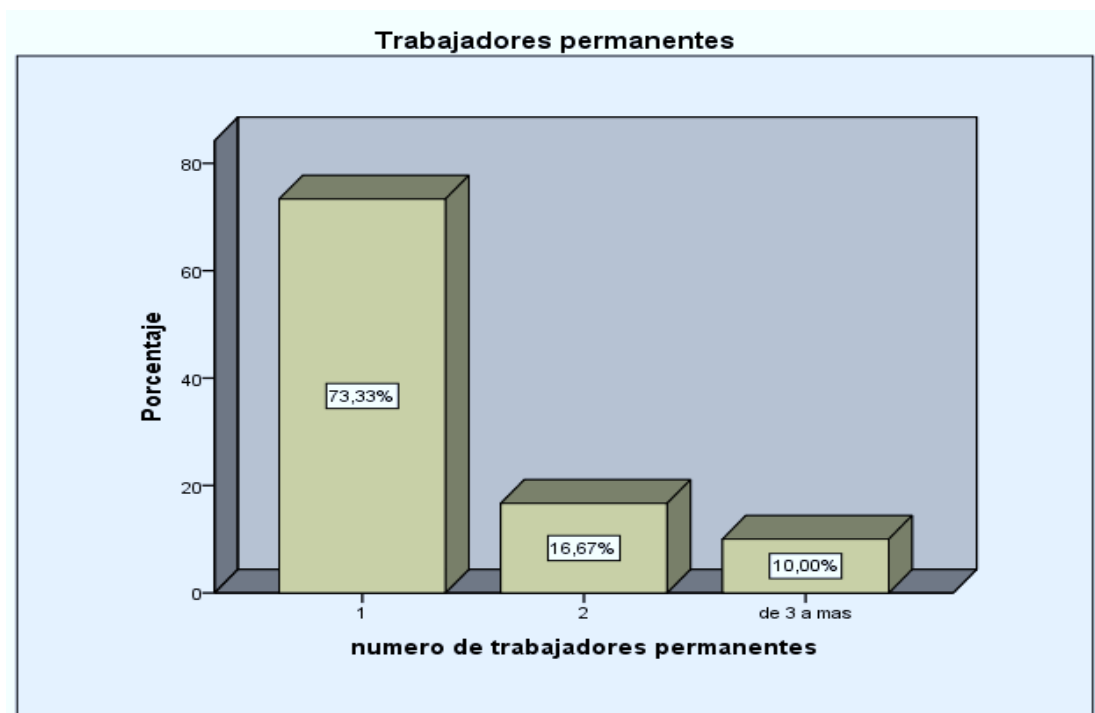


Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 9

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 73.33% cuenta con un trabajador, el 16.67% cuenta con 2 trabajadores y el 10% de 3 a más trabajadores.

Tabla 10

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 a 2	4	13,3
	ninguno	26	86,7
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

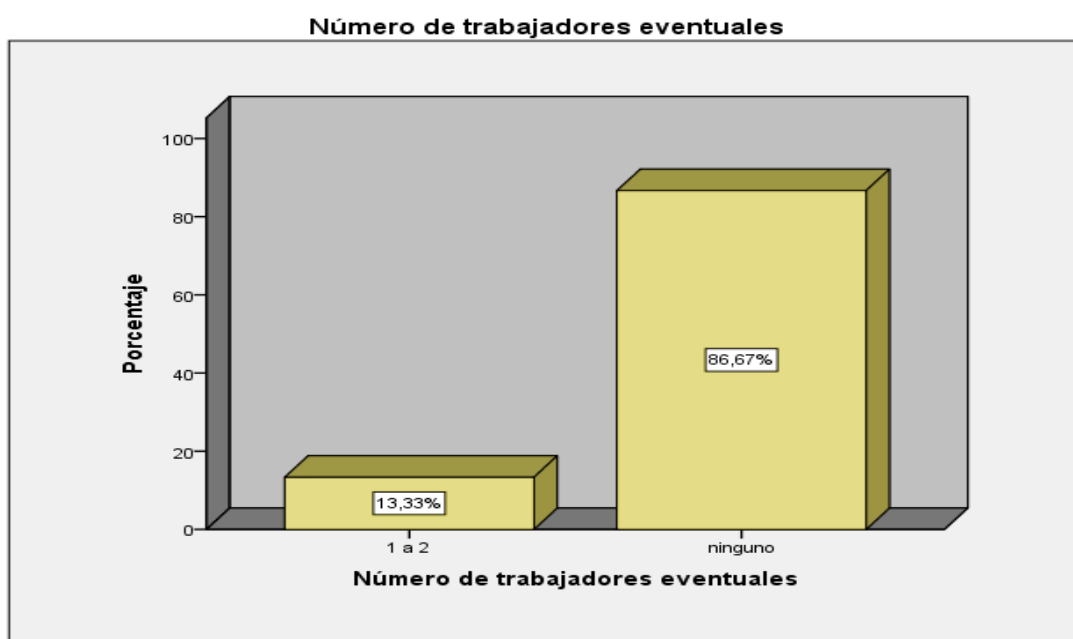


Figura 10. Trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki encuestadas, el 86.67% manifiestan no cuentan con ningún trabajador eventual y el 13.33% cuentan con 1 a 2 trabajadores eventuales.

Tabla 11

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	28	88,9
	Subsistencia	2	11,1
	Total	18	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

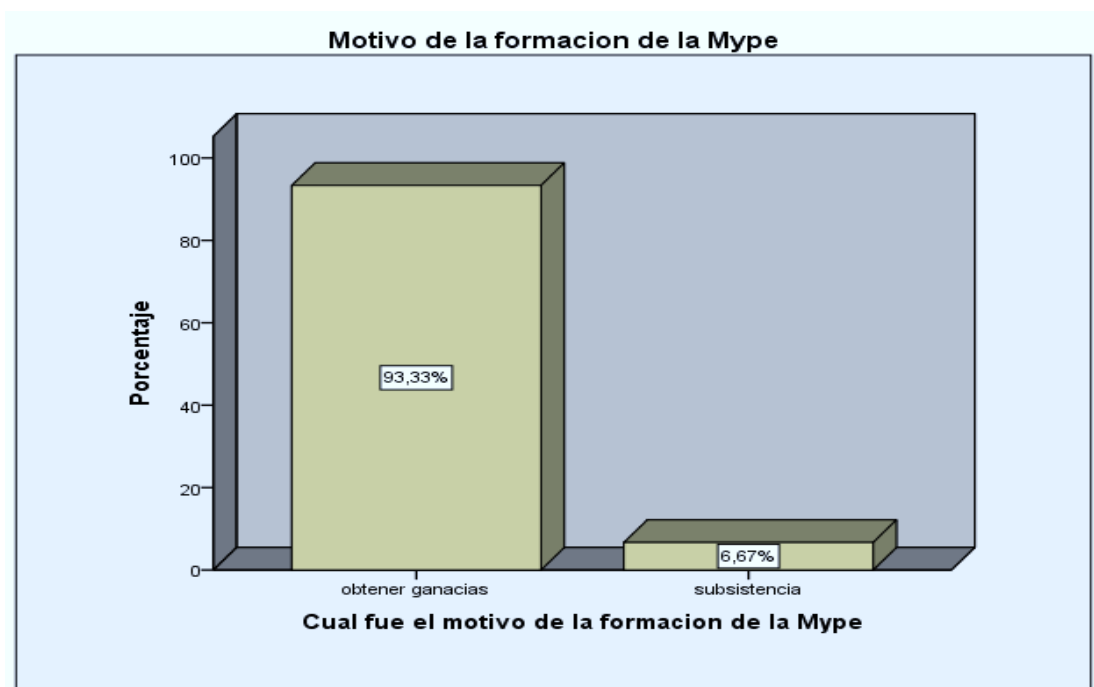


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas el 93.33% su motivo de su formación fue para obtener ganancia, mientras que el 6.67% fue por subsistencia.

3. Financiamiento de las Mypes

Tabla 12

Como financia su actividad productiva las Mypes del rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Propios	13	43,3
Préstamo	17	56,7
Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

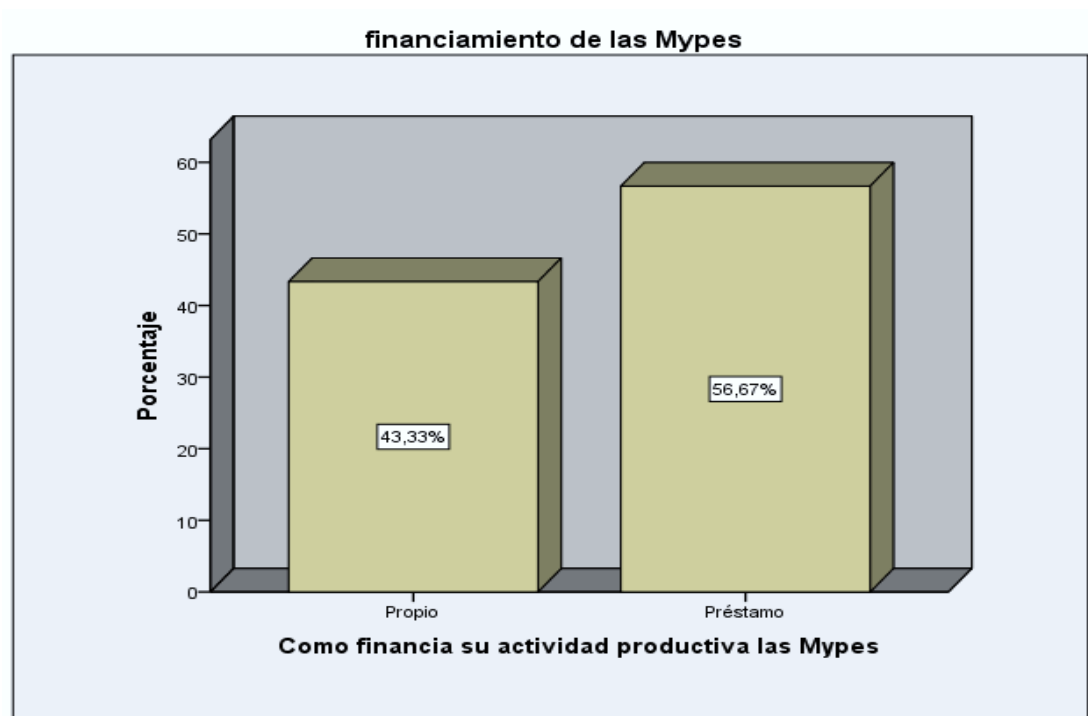


Figura 12. Como financia su actividad financiera las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, el 56.7% manifiestan que acuden a solicitar préstamos mientras que el 43.33% manifiestan que financian con su capital propio los bancos.

Tabla 13

A que entidades financieras a las que recurre para obtener un financiamiento las Mypes, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Cajas	11	36,7
	Financieras	13	43,3
	Bancos	6	20,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

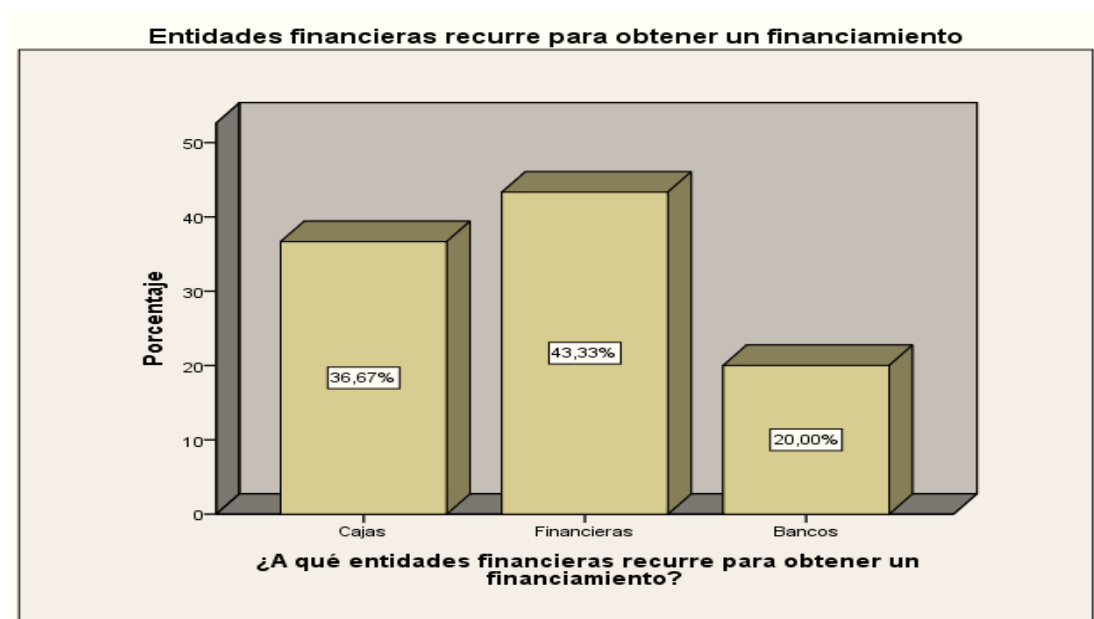


Figura 13. Entidades financieras a las que recurren para solicitar créditos para las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, el 43.3% manifiestan que acuden a solicitar financiamiento a las financieras y el 36.7% manifiestan que acuden a solicitar financiamiento a las cajas; solo el 20% señalan que acuden a solicitar financiamiento a los bancos.

Tabla 14

La tasa de intereses que pagan las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Baja	9	30,0
	Media	15	50,0
	Alta	6	20,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

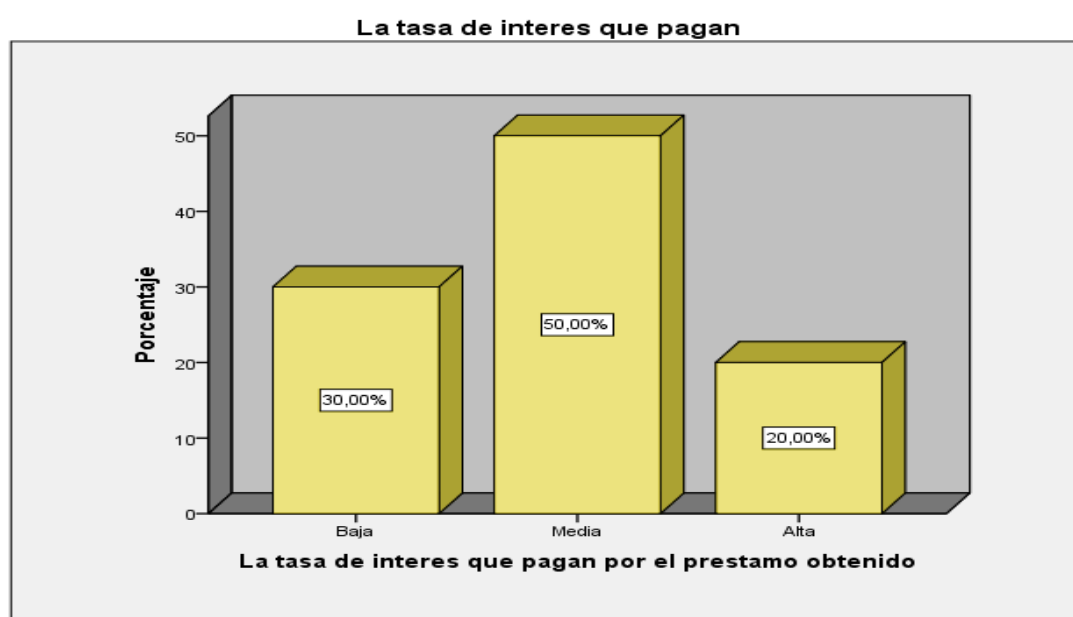


Figura 14. Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 50% señalan que la tasa de interés de la entidad financiera es media; mientras que el 30% afirman que la tasa de interés de las entidades financieras es baja; solo el 20% afirman que la tasa de interés de las entidades financieras es alta.

Tabla 15

Entidades no bancarias de las que adquieren créditos las Mypes empresas sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Edpyme Raiz	13	43,3
Caja Piura	10	33,3
Otros	7	23,3
Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

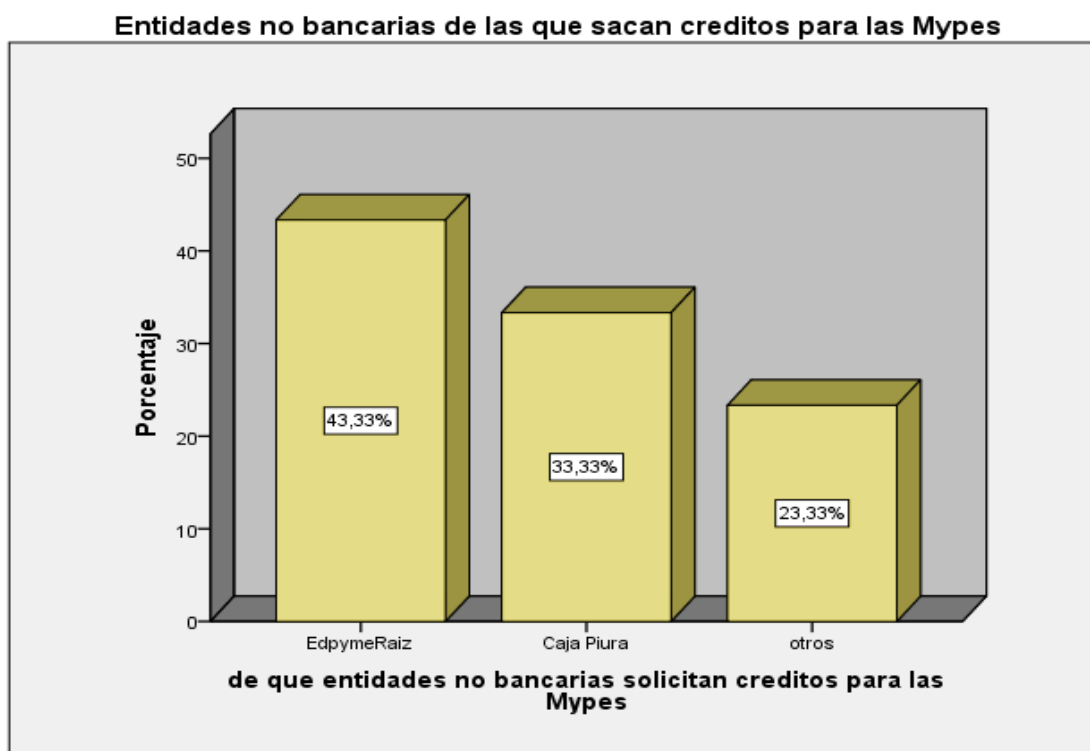


Figura 15. Entidades no bancarias de las q solicitan prestamos las Mypes.

Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 15 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 43.33% señalan que sacan préstamo de Edpyme raíz, el 33.33% de Caja Piura y el 23.33% afirman que sacaron préstamo de otros.

Tabla 16

Tasa de interés mensual que pagan a las entidades no bancarias las Mypes sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Baja	9	30,0
	Media	15	50,0
	Alta	6	20,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

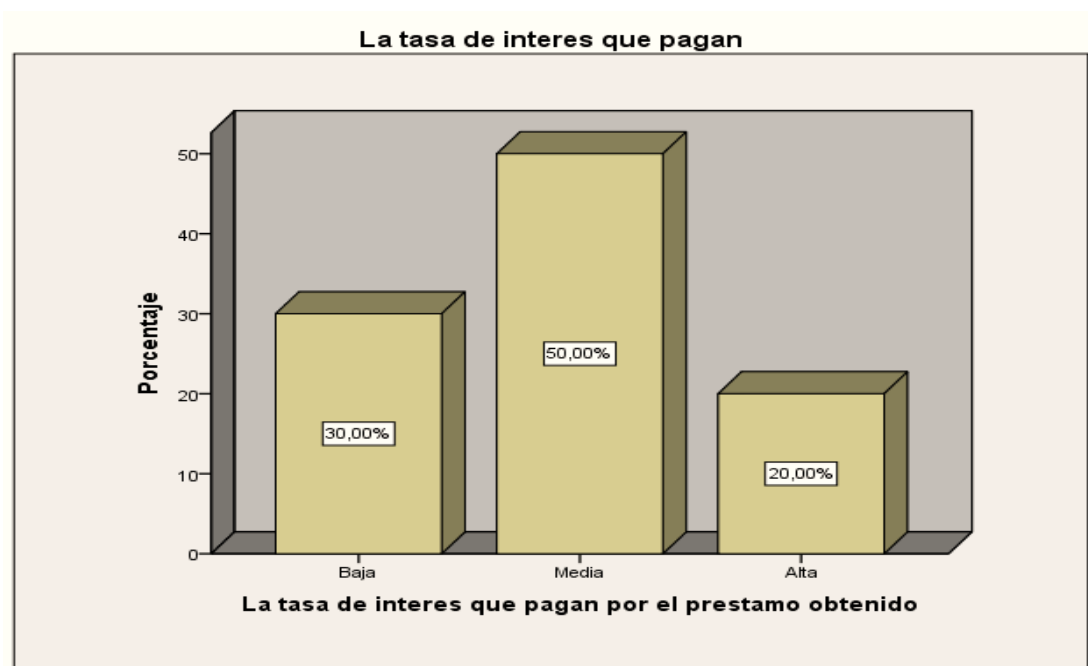


Figura 16. Tasa de interés mensual que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16 se observa que, del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 50% señalan que la tasa de interés de la entidad financiera es media; mientras que el 30% afirman que la tasa de interés de las entidades financieras es baja; solo el 20% afirman que la tasa de interés de las entidades financieras es alta.

Tabla 17

Son de prestamistas o usureros que obtienen prestamos las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido prestamistas o usureros	6	20,0
otros	24	80,0
Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

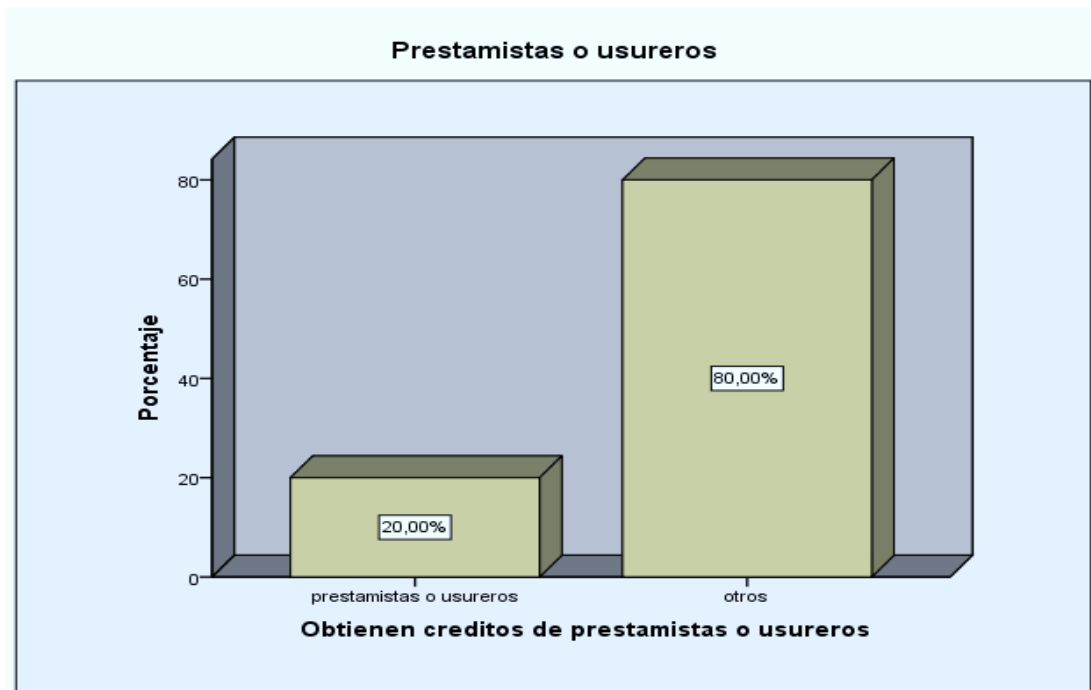


Figura 17. Obtienen créditos de prestamistas o usureros las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 80 % señalan que obtienen crédito de otros prestamistas; mientras que el 20% afirman que obtienen préstamo e usureros o prestamistas.

Tabla 18

Tasa de interés mensual pagan a prestamistas o usureros las Mypes sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	bajo	13	43,3
	media	15	50,0
	alto	2	6,7
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

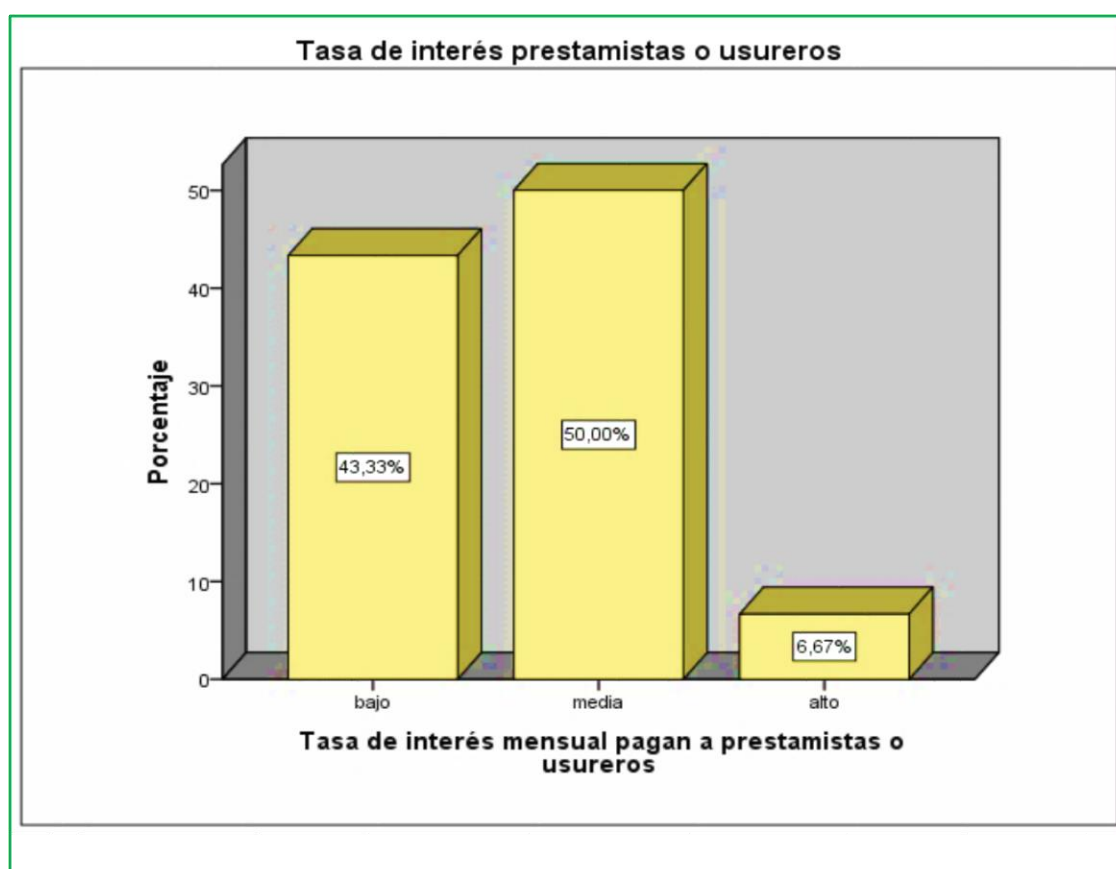


Figura 18. La tasa de interés que pagan a usureros o prestamistas las Mypes.

Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18 se observa que, el 50% señalan que la tasa de interés mensual es media, el 43.33 es bajo; solo el 6.67% señalan que la tasa de interés mensual es alta.

Tabla 19

Otros recursos financieros de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	terceros	13	43,3
	ninguno	17	56,7
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

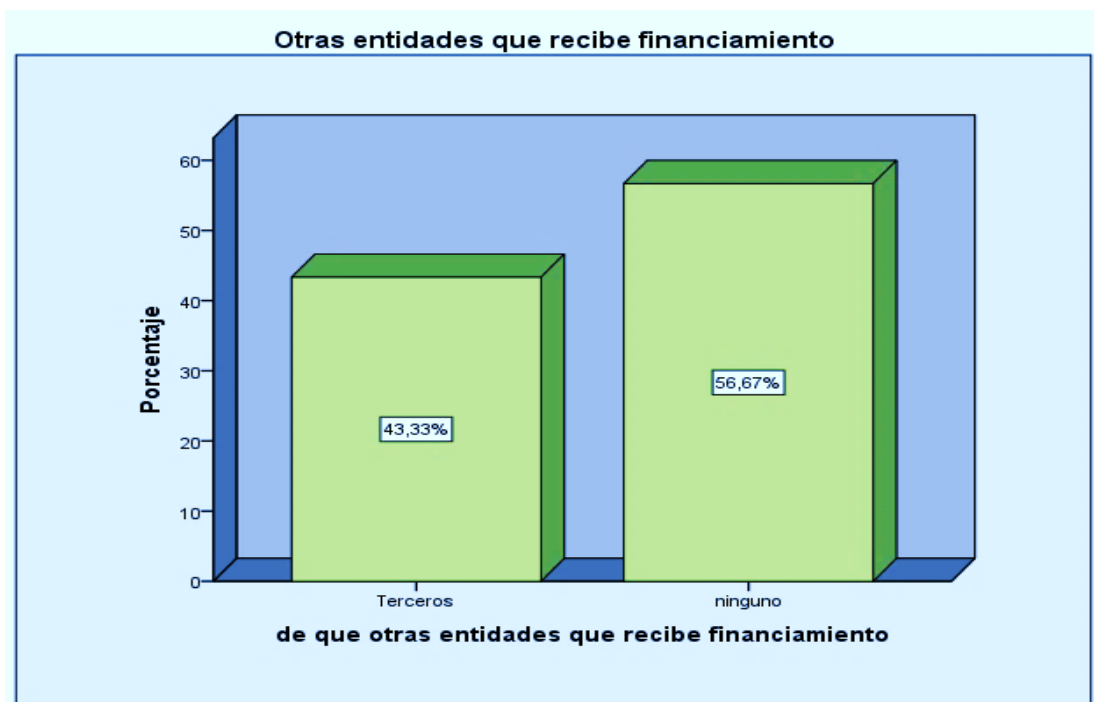


Figura 19. Otras entidades de quien recibe préstamo las Mypes.

Fuente: Tabla 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 19 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 83.3% señalan que no tuvo ningún inconveniente al solicitar su crédito y mientras que solo el 16.7% señalan que si tuvieron inconveniente a la hora de solicitar un crédito.

Tabla 20

Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención de su crédito a las Mypes del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades bancarias	14	46,7
	Entidades no bancarias	6	20,0
	Prestamistas o usureros	10	33,3
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

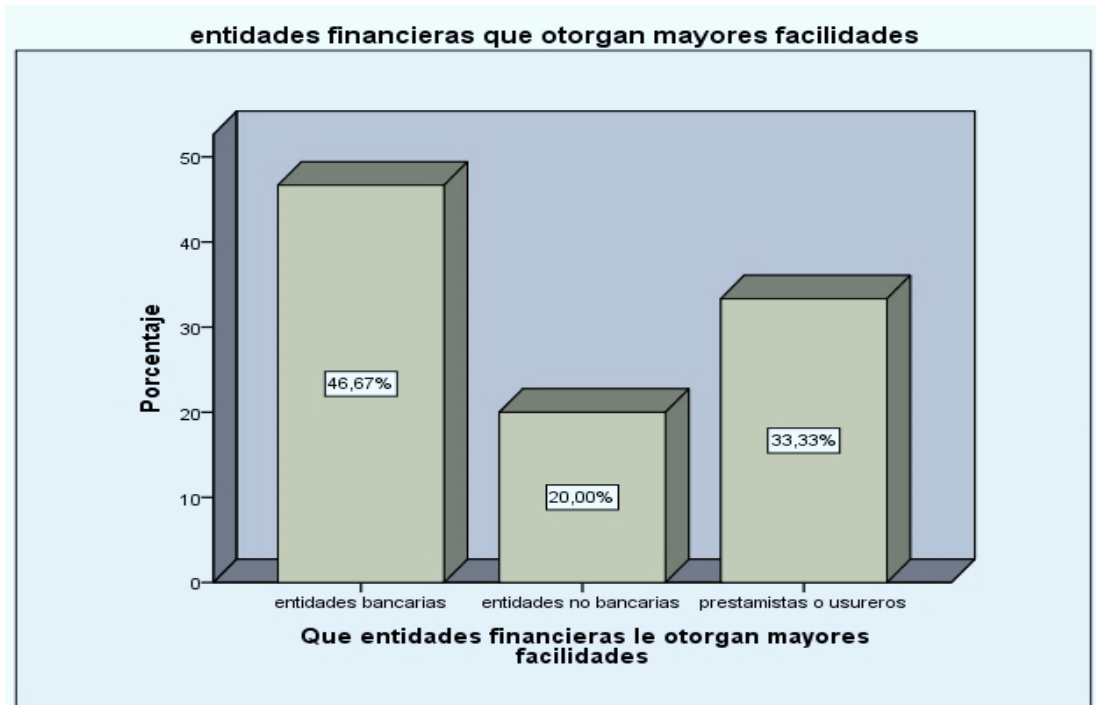


Figura 20. Entidades que otorgan mayor facilidad para la obtención de su crédito a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20 se observa que, el 46.67% señalan que prefieren solicitar su préstamo a de entidades bancarias, el 33.3% de prestamistas o usureros y el 20% prefieren entidades no bancarias.

Tabla 21

Los Créditos otorgados fueron los montos solicitados por los representantes de las Mypes sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Si	24	80,0
	No	6	20,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

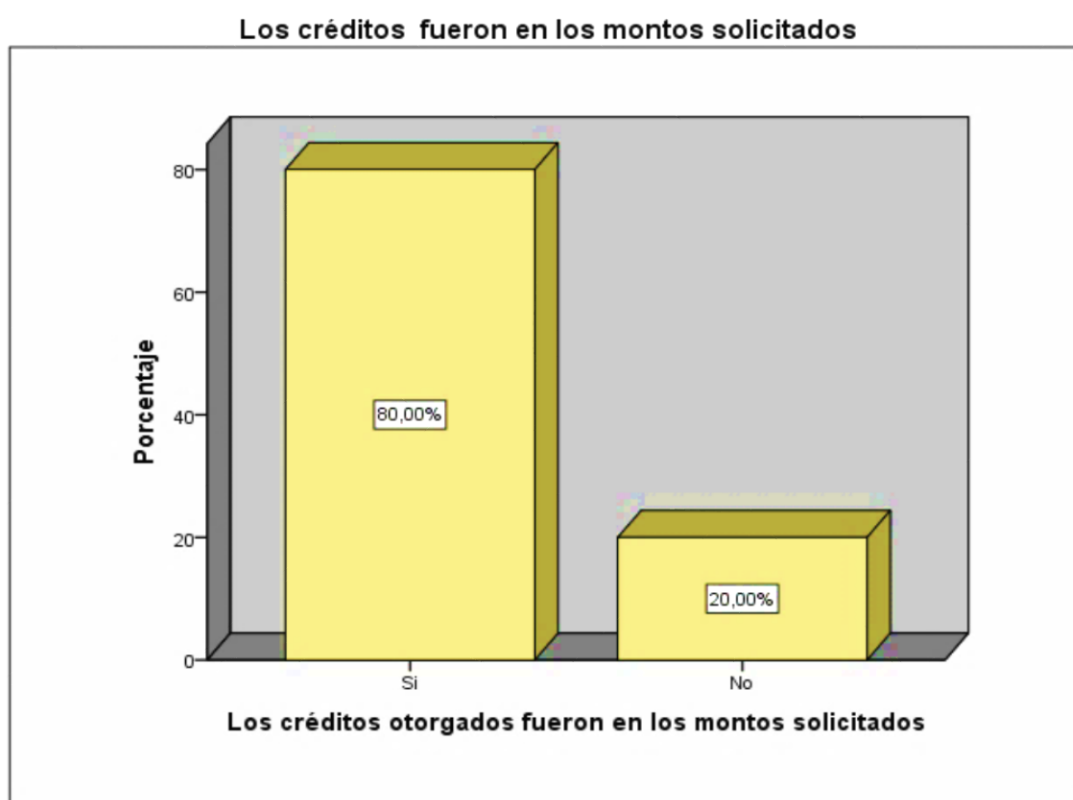


FIGURA N° 21. Los créditos otorgados fueron en los montos que solicitaron.

Fuente: Tabla N° 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 80% señalan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados y el 20% manifiestan que no fueron en los montos solicitados.

Tabla 22

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido 1000 a 10000	11	36,7
11000 a 20000	16	53,3
21000 a 50000	3	10,0
Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

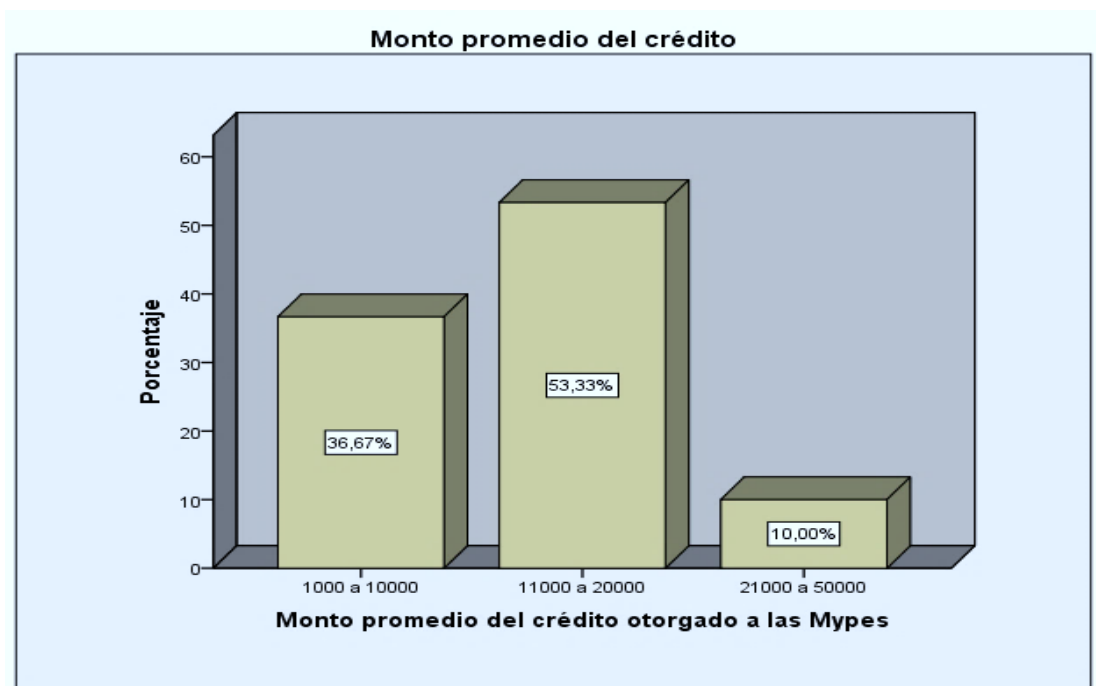


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 36.67% señalan que sacaron préstamos entre s/.1,00 a s/. 10,000 mientras que el 53.33% de s/. 11,000 a s/. 20,000 y el 10% entre s/.21000 a s/50000

Tabla 23

Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Corto Plazo	12	40,0
	Largo Plazo	18	60,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

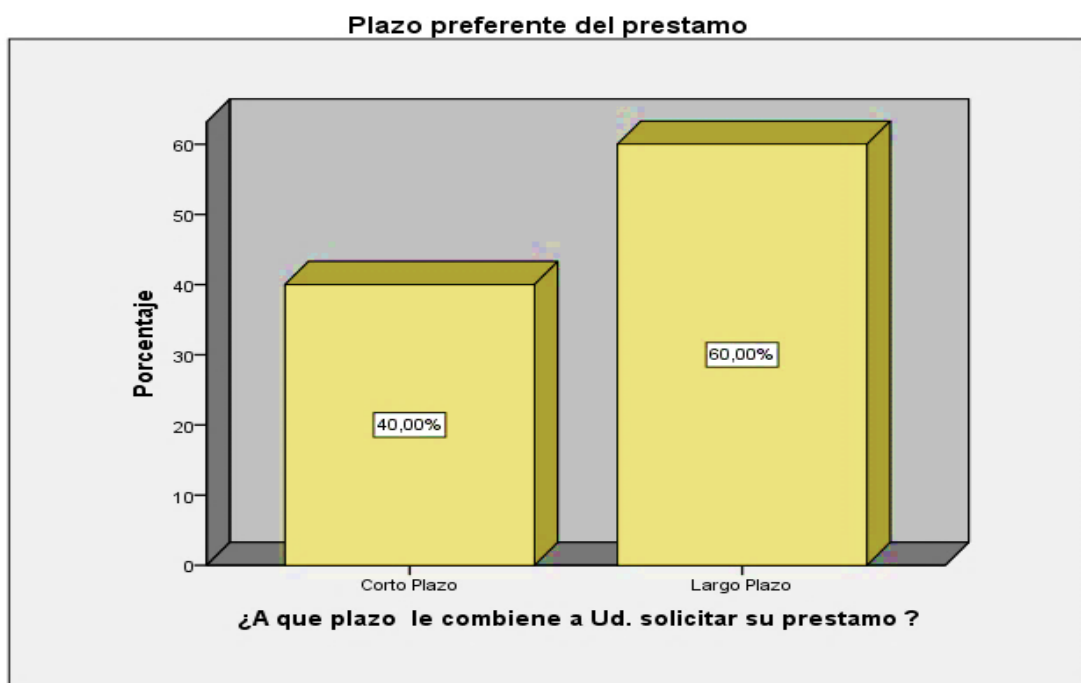


Figura 23. Plazo preferente en que solicitan préstamo para las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 60% señalan que prefieren solicitar su préstamo a largo plazo mientras que el 40% prefieren a corto plazo.

Tabla 24

En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	Nueva mercadería	26	86,7
	Publicidad	2	6,7
	Otros	2	6,7
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

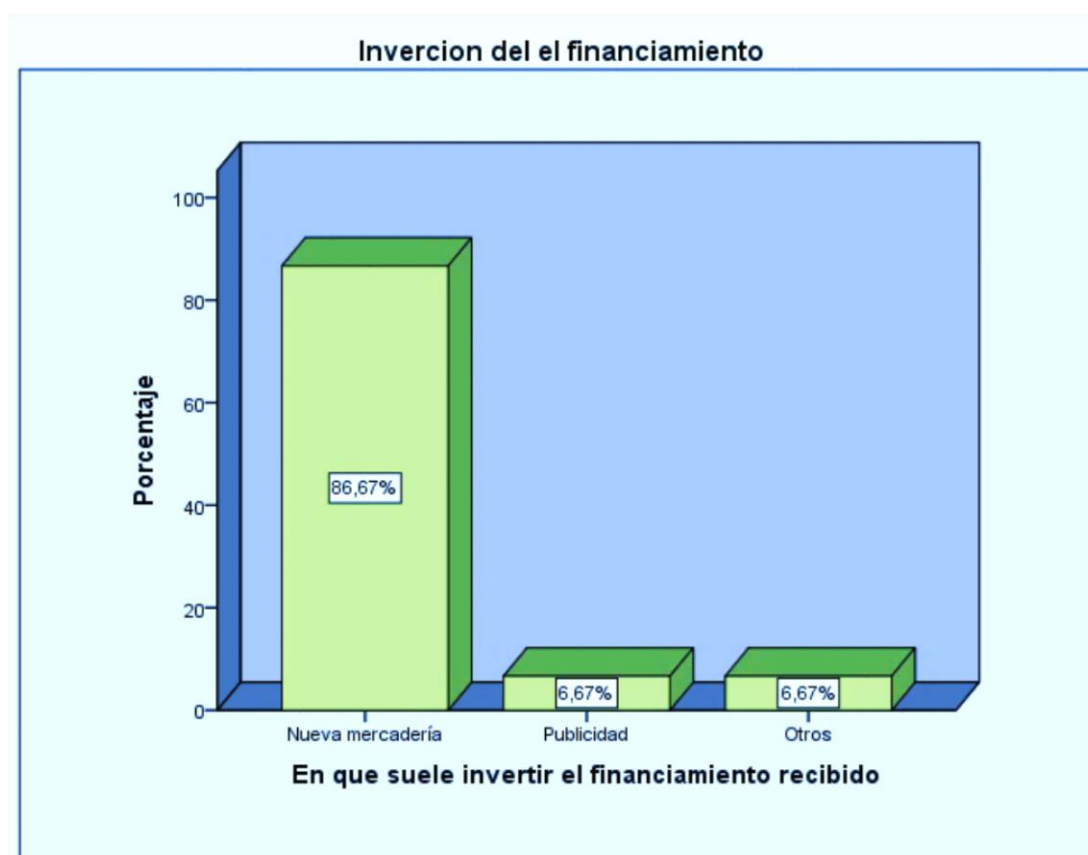


Figura 24. En que suele invertir el financiamiento recibido las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de los propietarios de las Mypes encuestadas, el 86.7% invirtieron su financiamiento en nueva mercadería.

Respecto a la Capacitación de las Mypes

Tabla 25

Recibió Usted capacitación antes que le otorgaran el crédito para las Mypes, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	Si	21	70,0
	No	9	30,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

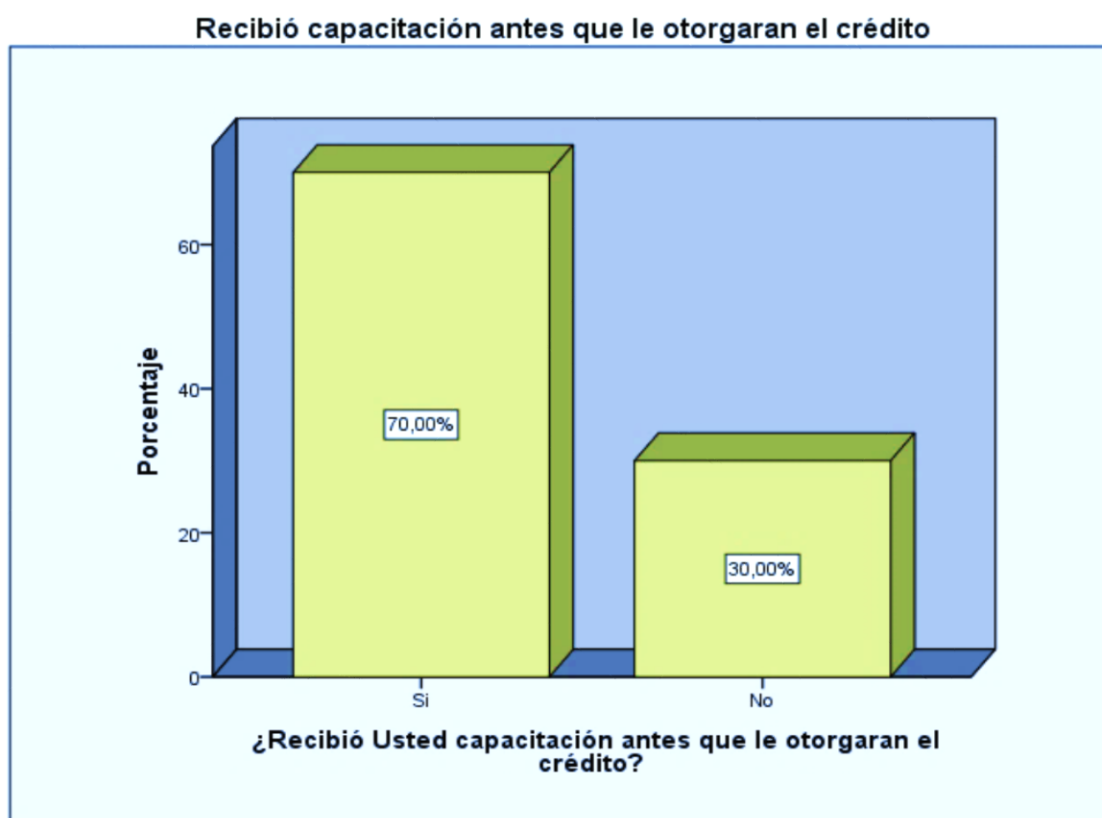


Figura 25. Recibió capacitación antes que le otorgaran el préstamo.

Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25 se observa que, el 70% señalan que si recibieron capacitación mientras que el 30% afirman que no recibieron capacitación antes de recibir el crédito.

Tabla 26

En qué tipo de curso de capacitación participo los representantes legales de las Mypes, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Validos	Inversión del crédito financiero	18	60,0
	Manejo empresarial	1	3,3
	Marketing empresarial	2	6,7
	Ninguno	9	30,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

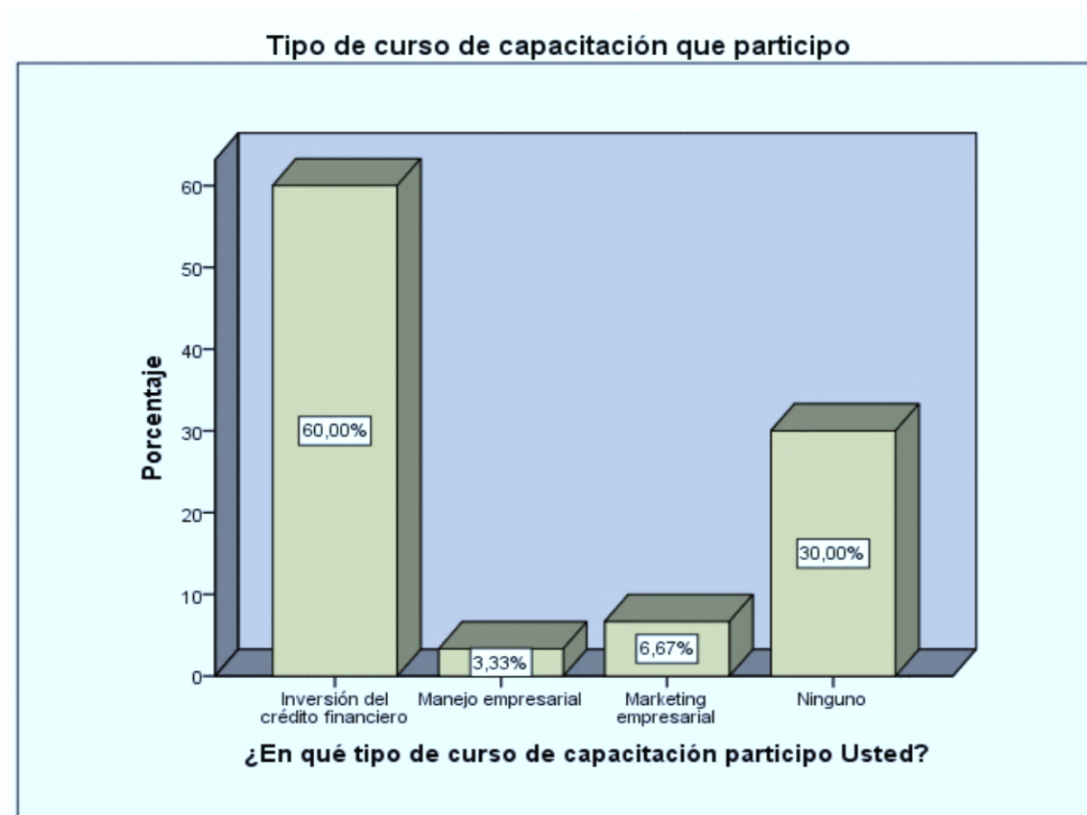


Figura 26. Tipo de curso de capacitación participo los representantes legales.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, el 60% señalan que fueron capacitados en curso de inversión del crédito financiero; el 30% manifiestan que no recibieron ningún curso de capacitación, el 6.67% en marketing empresarial y 3.33% en manejo empresarial.

Tabla 27

Cantidad de cursos de capacitación que recibió el representante legal de las Mypes del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	20	66,7
	1	9	30,0
	mas de 2	1	3,3
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

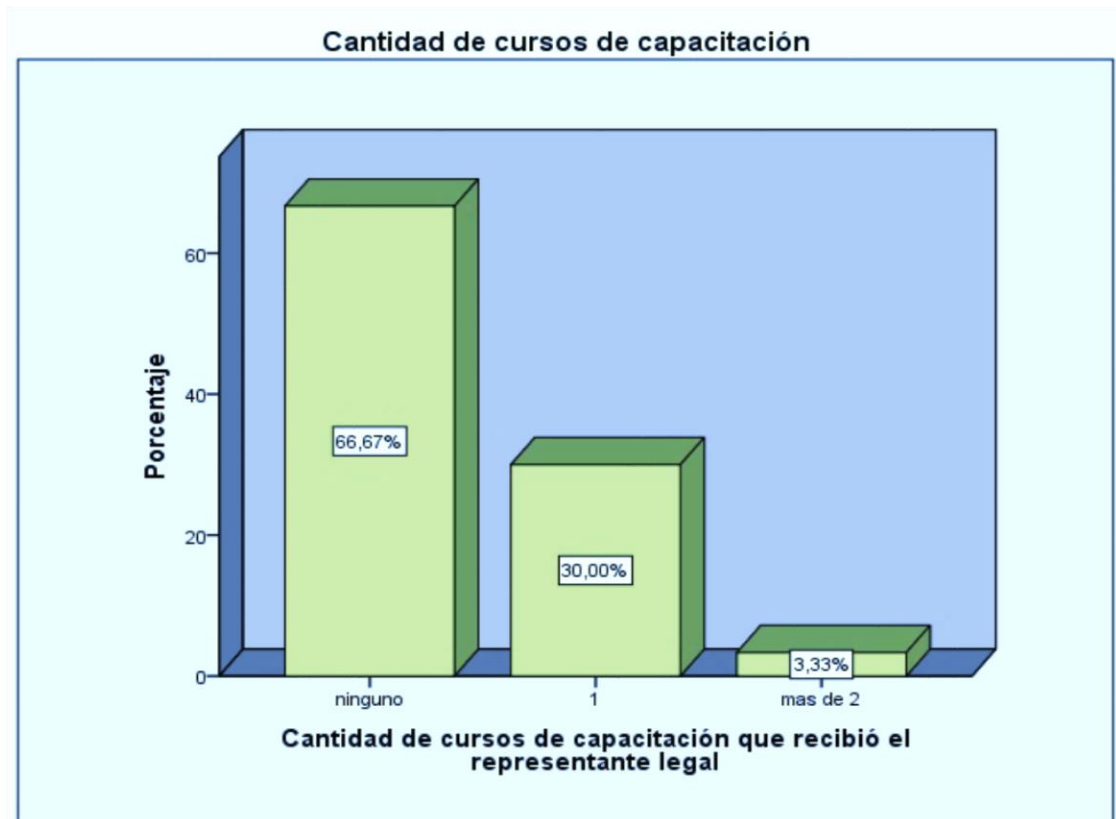


Figura 27. Cursos de capacitación que recibió el representante legal de las Mypes.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, el 66.67% no recibieron capacitación en los últimos años, el 30% recibió un curso de capacitación, y solo el 3.33% afirman que asistieron a más de 2 capacitaciones.

Tabla 28

Recibió capacitación el personal de su empresa de las Mypes, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Si	2	6,7
	No	28	93,3
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

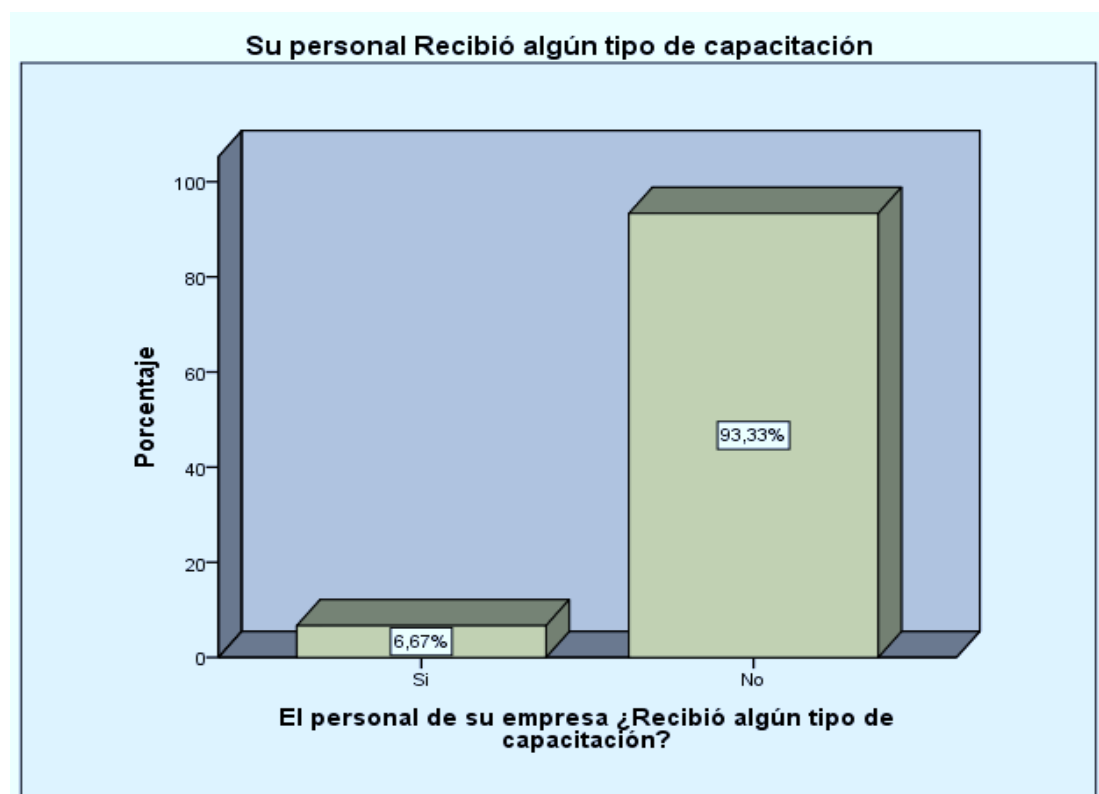


Figura 28. Recibió algún tipo de capacitación el personal de las Mypes.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 93.3% señalan que el personal de su empresa no recibió ningún tipo de capacitación y mientras que solo el 6.67% afirman que el personal de su empresa si recibieron capacitación.

Tabla 29

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido ninguno	26	86,7
Válido 1 a 2	4	13,3
Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

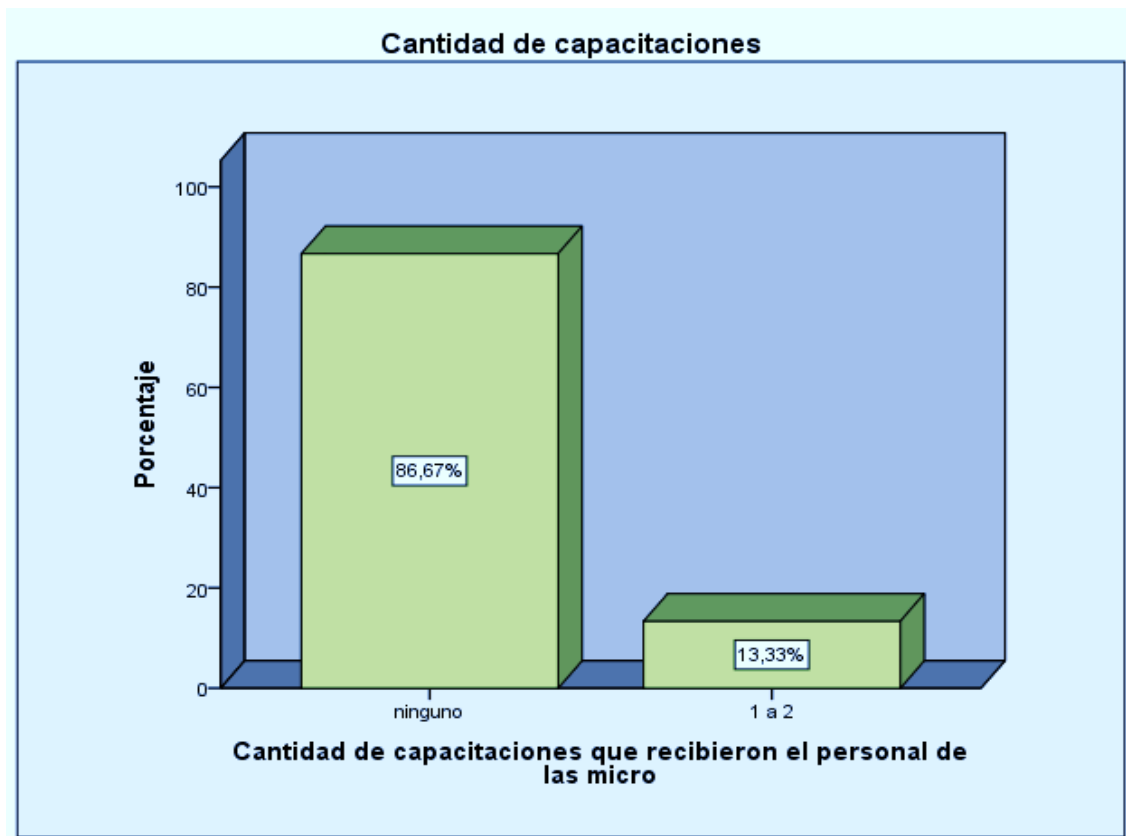


Figura 29. Cree que la capacitación es una inversión para las Mypes.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, el 86.67% no tuvieron capacitación en los últimos años y el 13.33%, afirman que asistieron entre 1 a 2 capacitaciones en los últimos años.

Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión para las Mypes, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	Si	29	96,7
	No	1	3,3
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

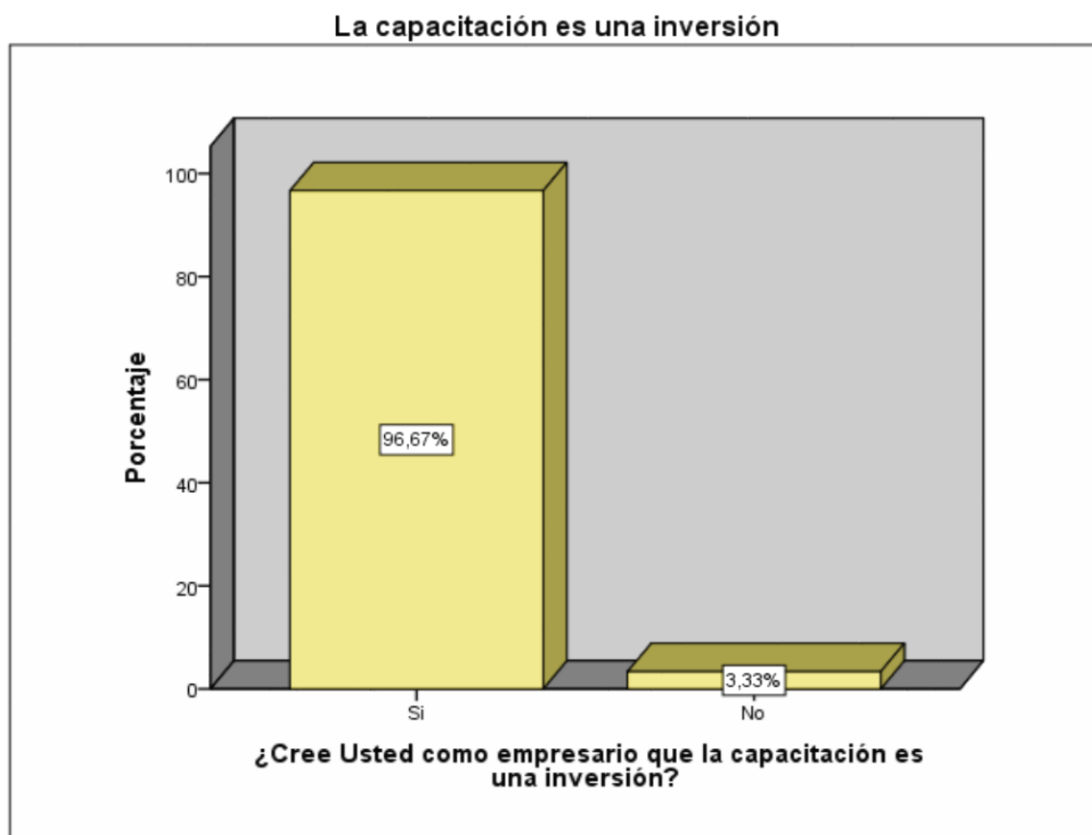


Figura 30. Cree que la capacitación es una inversión para las Mypes.

Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, el 96.7% señalan que la capacitación si es una inversión y mientras que solo el 3.33% afirman que la capacitación no es una inversión.

Tabla 31

Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para las Mypes, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido si	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

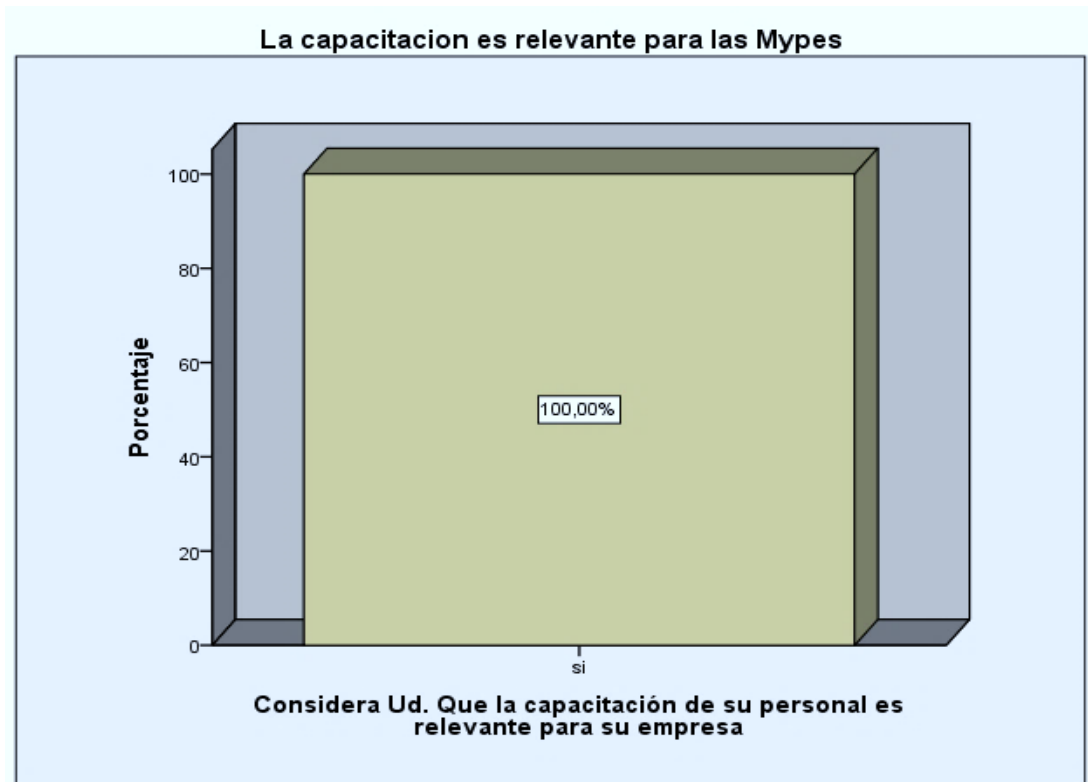


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante.

Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación relevante para su empresa.

Tabla 32

En qué temas se capacitaron su personal para las Mypes, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Atencion farmaceutica	25	83,3
	otros	5	16,7
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

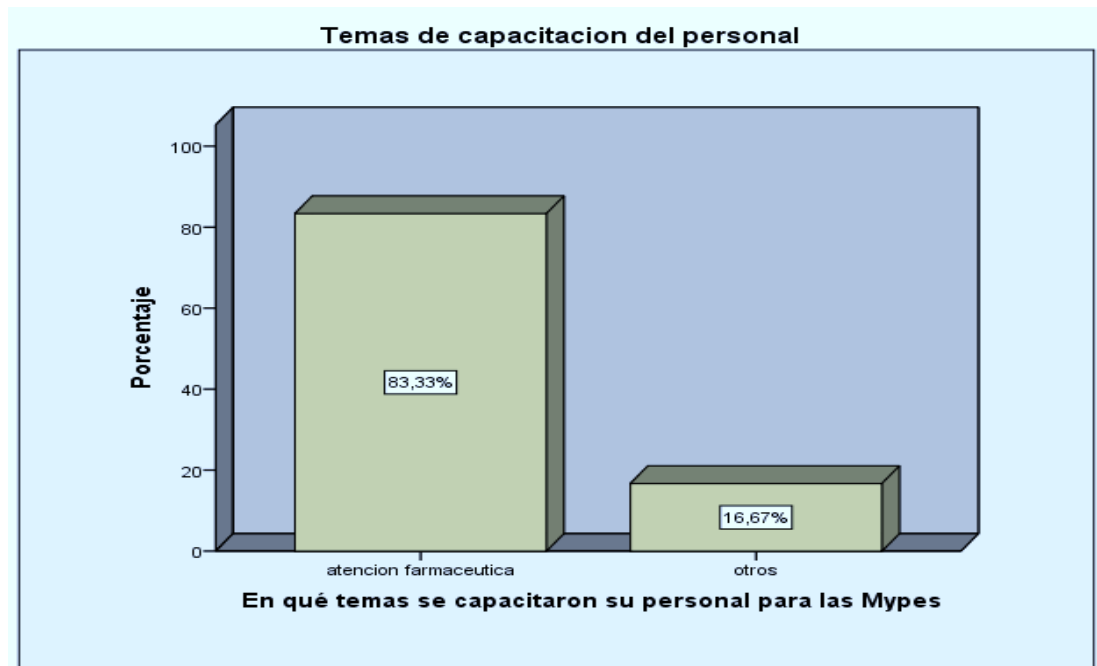


Figura 32. Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, encuestadas, el 83.33% señalan que se capacitaron en atención farmacéutica, mientras que el 16.67% en otros temas.

4. Respecto a la rentabilidad de las Mypes

Tabla 33

El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de las Mypes sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Si	24	80,0
	No	6	20,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

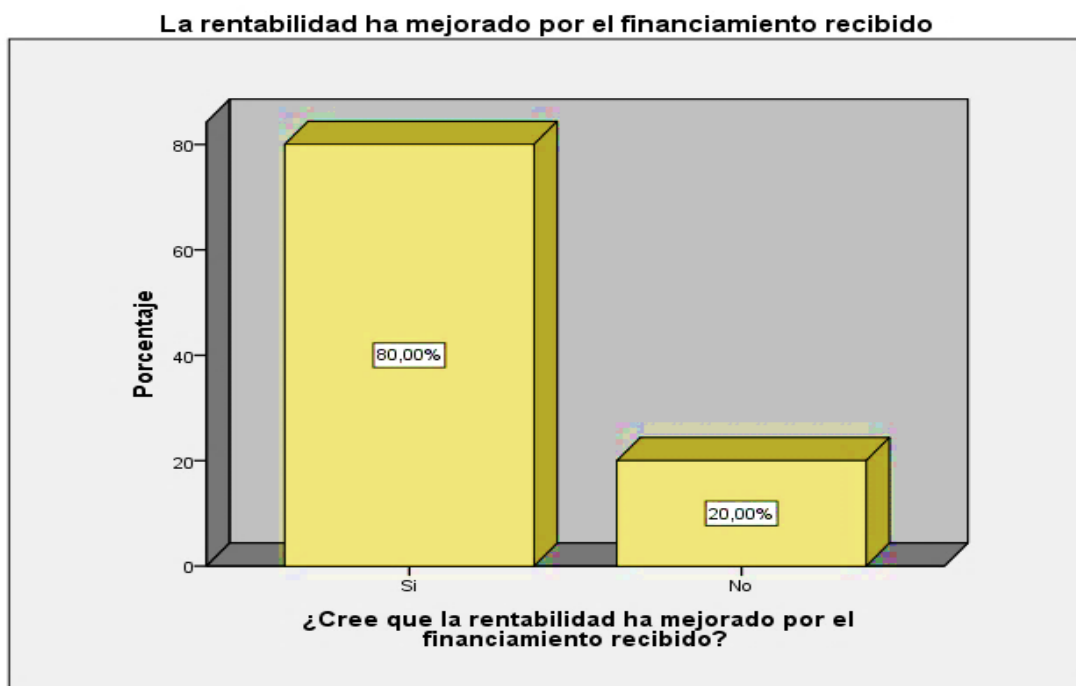


Figura 33. Cree que la rentabilidad a mejorado por el financiamiento recibido en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 33

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, el 80% señalan que la rentabilidad de su empresa si ha mejorado en este año y mientras que solo el 20% manifiestan que la rentabilidad de su empresa no ha mejorado en este año.

Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Si	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

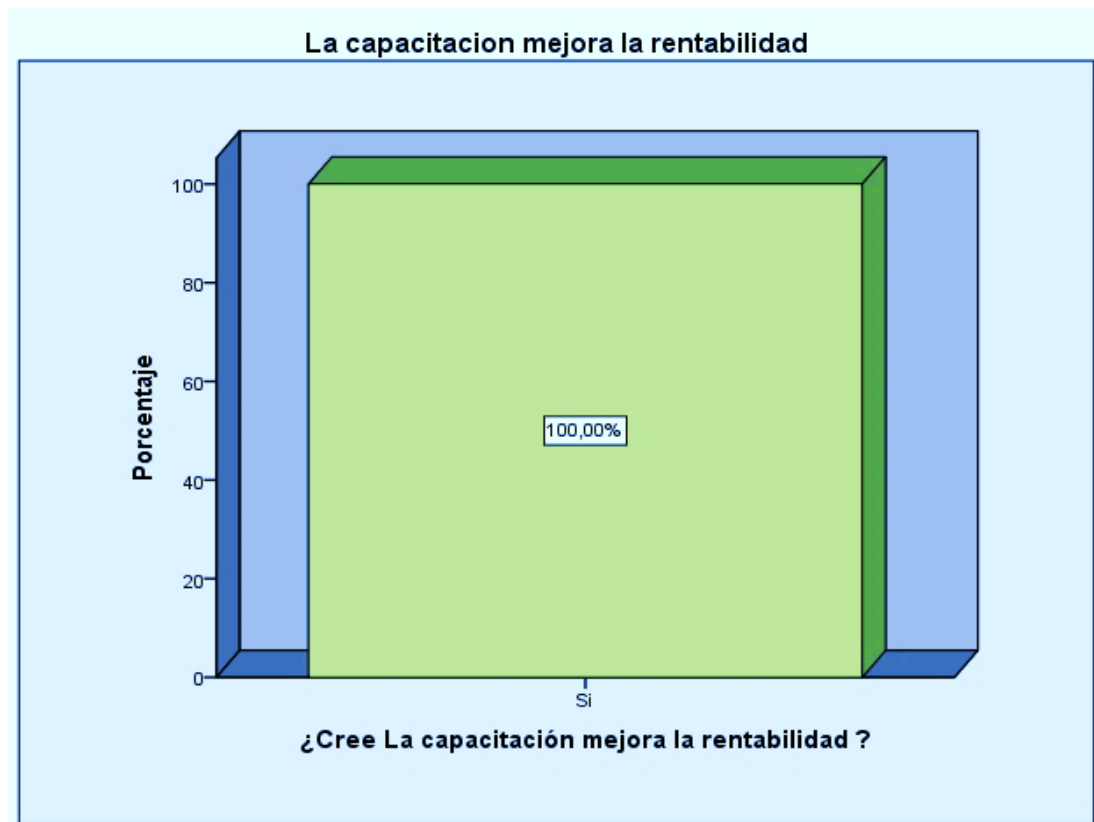


Figura 34. Cree que la rentabilidad a mejorado por el financiamiento recibido en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 34

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 34 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.

Tabla 35

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Validos	Si	24	80,0
	No	6	20,0
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

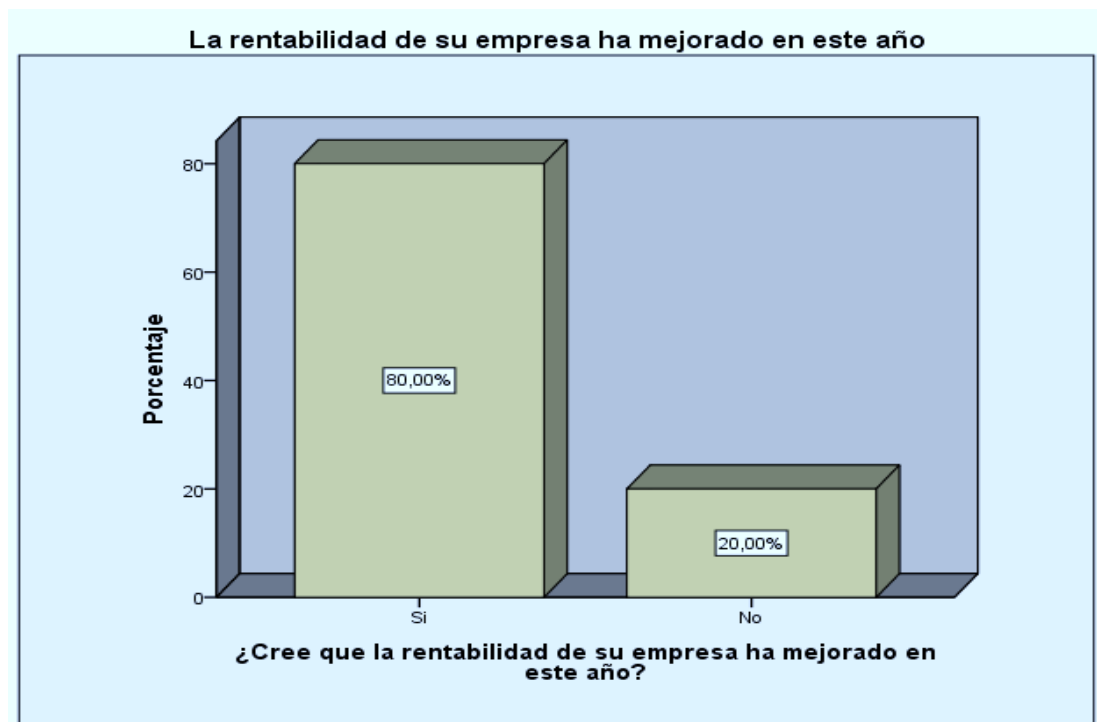


Figura 35. La rentabilidad ha mejorado durante los últimos años en las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 35

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 80% señalan que la rentabilidad de su empresa si ha mejorado en este año y mientras que solo el 20% manifiestan que la rentabilidad de su empresa no ha mejorado en este año.

Tabla 36

La rentabilidad ha disminuido en este año en las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
validos	Si	5	16,7
	No	25	83,3
	Total	30	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años.

Fuente: Tabla 36.

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 36 se observa que, del 100% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 83.3% señalan que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido y mientras que solo el 16.7% afirman que la rentabilidad de su empresa si ha disminuido.

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Datos Generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito de Pichanaki, 2018.

4.2.1.1 genero de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

El género de los representantes legales y/o propietario de las micro y pequeñas empresas, el 56.7% son del sexo femenino. Estos resultados son comparables a los de Dorregaray (2016), donde el sexo promedio de los representantes legales fue con un 85% femenino. Este resultado nos indica que cada vez más mujeres se limitan a ser madres-esposas, buscan insertarse activamente en el mundo empresarial para satisfacer sus necesidades.

4.2.1.1 La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 63.3% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 20 a 35 años. Estos resultados son similares a los encontrados por Balbín (2017), donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 a 35 años. Este resultado nos hace saber que los administradores y/o representantes legales de las Mypes son jóvenes y adultos son empresarios adultos, con madures suficiente para montar una empresa responsablemente.

4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

El 70% tienen grado de instrucción técnico. Estos resultados son

similares a los encontrados por Balbín (2016), donde el 75% de los representantes legales tienen grado de instrucción técnico. Esto quiere decir que la gran mayoría de los técnicos que estudian esta carrera corta se desenvuelven como empresarios.

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 46.7% de los representantes legales o dueños son casados. Este resultado nos indica que los representantes legales cuentan con carga familiar. Cabe resaltar que, para efectos del otorgamiento de crédito bancario, las entidades financieras, en sus requisitos que solicitan en mucho de los casos; es la condición civil y su carga familiar, lo cual nos confirma que el micro empresario hace frente a sus deudas financieras y al mismo tiempo a su carga familiar.

4.2.1.5 Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

El 40%, precisa que su profesión es técnica en farmacia. Este resultado nos indica que la mayoría de los propietarios se desempeñan en su carrera técnica. Este resultado es lo contrario al resultado que encontró Dorregaray (2016), donde solo el 15% de los representantes tenían esta carrera.

4.2.1.6 Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

El 76.7% de los representantes legales de las empresas encuestadas aseguran dedicarse al comercio. Este resultado quiere decir que la gran

mayoría de los micro y pequeños empresarios conforman sus empresas con fines de negocio.

4.2.2. Características de las micro y pequeñas empresas del distrito de Pichanaki, 2018.

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

El 46.7% de los microempresarios encuestados tienen una permanencia de 5 a 10 años en el rubro.

4.2.2.2 Formalidad de las micro y pequeñas empresas

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 90% son formales, es decir cuentan con licencia de funcionamiento permiso a DIGEMID. Estos resultados son iguales a los encontrados por Dorregaray (2016) y Balbín (2017), donde en el 90% afirman que son micro empresarios formales.

4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

El 73.3% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen entre 1 trabajador permanente. No obstante, la mayoría sin tener en cuenta trabajador formal la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores.

4.2.2.4 Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

El 86.7% de las micro y pequeñas empresas no cuentan con trabajadores eventuales. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Urbano

(2015), donde las Mypes estudiadas 56% cuentan con trabajadores eventuales. Este resultado indicando que muchos micros empresas al ser negocios familiares no les es rentable contar con una planilla costosa.

4.2.2.5 Motivo de formación de la empresa

El 88.9% de las micro y pequeñas empresas estudiadas se formaron para obtener ganancia. Este resultado nos estaría indicando que las Mypes en estudio, se formaron por necesidad, para emplearse, como una solución al desempleo.

4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de Pichanaki, 2018.

4.2.3.1 Realiza financiamiento para su actividad las micro y pequeñas empresas

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas financian su actividad empresarial un 56.7% con préstamos. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Dorregaray (2016), cuyas Mypes encuestadas financian sus empresas con su propio dinero; en cambio estos resultados coinciden a lo encontrado por Urbano (2013), donde los micros empresarios estudiados se financian mediante crédito. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros.

4.2.3.2 Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas.

El 43.33% de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen

prestamos de entidades financieras confianza y crediscotia. Estos resultados son semejantes a los encontrados por Dorregaray (2016), en donde las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades el 95% se financio con financieras como: Raíz, Confianza.

4.2.3.3 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 50% señalan que la tasa de interés de la entidad financiera es intermedia. Estos resultados son similares a los Dorregaray (2016), pagando el 85% de interés mensual (2.53%).

4.2.3.4 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

El 43.33% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisan que solicitaron financiamiento a instituciones no bancarias, así como Ed pyme raíz. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Urbano (2015) donde el 66.7% (20) pidieron préstamos a instituciones bancarias y el 23.3 % (7) a instituciones no bancarias.

4.2.3.5 Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 50% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisan que pagan una tasa de interés intermedia a entidades no bancarias, este resultado es contrario a lo que encontró Urbano (2015), en donde solo el 7 % aseguran que pagan una tasa de interés intermedia a instituciones no bancarias.

4.2.3.6 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las

micro y pequeñas empresas.

El 24% de las micro y pequeñas empresas estudiadas manifestaron que son de otras entidades que obtienen financiamiento. Este resultado explica porque las micro y pequeñas empresas estudiadas acceden a fuentes de financiamiento de terceros entre ellos las entidades bancarias.

4.2.3.7 Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

El 50% de las micro y pequeñas empresas estudiadas precisan que 2resultado justifica por qué los empresarios acceden a un financiamiento de terceros entre ellos las entidades bancarias.

4.2.3.8 Otras entidades que obtienen crédito las micro y pequeñas empresas.

El 56.7% de las micro y pequeñas empresas no accedieron a ningún crédito financiero de otras entidades, o sea que no realizaron ningún trámite de financiamiento en otras entidades.

4.2.3.9 Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

El 46.67 % de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades son las entidades bancarias. Estos resultados coinciden a los encontrados por Dorregaray (2016), donde el 63.3% de las Mypes estudiadas aseguran que mayor beneficio les da las entidades bancarias que les otorgan facilidades.

4.2.3.10 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

El 80% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisaron que los créditos solicitados fueron en los montos solicitados. Estos resultados nos estarían indicando que las entidades bancarias son las que le otorgan facilidades y beneficios al micro empresario; por ende, los créditos solicitados son desembolsados en las formas y condiciones que el representante legal quien lo solicita.

4.2.3.11 Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

El 53.33% de las micro y pequeñas empresas encuestadas solicitaron entre S/11,000 a S/20,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son similares a lo encontrado por Balbín (2017), donde las Mypes estudiadas solicitaron crédito por más S/7,500.

4.2.3.12 Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

El 60 % de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados se asemejan a los encontrados por Dorregaray (2016), en donde la mayoría de los empresarios solicitaron su préstamo de hasta 3 años. Estos resultados son contrarios con los encontrados por Balbín (2017), donde en promedio las Mypes estudiadas sus créditos fueron a corto plazo.

4.2.3.13 Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

El 86.7% de las micro y pequeñas empresas encuestadas invirtieron el

crédito solicitado en compra de mercaderías. Estos resultados son contrarios con los encontrados por Balbín (2017), Urbano (2015), donde las Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos para compra de nuevas mercaderías.

4.2.4. Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Pichanaki, 2018.

4.2.4.1. Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito.

El 70 % de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Dorregaray (2016), donde las Mypes estudiadas no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito.

4.2.4.2 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en los últimos años el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

El 20% de las micro y pequeños empresarios encuestadas si recibió alguna capacitación. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Dorregaray (2016) donde el 100% de las Mypes estudiadas sus representantes legales no recibieron capacitación.

4.2.4.3 Tipo de curso participó el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

El 60 % de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas realizó capacitación en inversión del crédito financiero. Al respecto aseguran que son los analistas de crédito quienes les capacitan

ya que ello ayuda a cumplir sus metas laborales.

4.2.4.4 Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 28% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que su personal no recibió capacitación en los últimos años. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Dorregaray (2016), donde el 100% de las Mypes estudiadas capacitaron a su personal

4.2.4.5 Cantidad de capacitación que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 86.7% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizaron capacitación su personal. Este resultado es complemento de lo que solo el 13.3% capacitaron a su personal los propios administradores.

4.2.4.6 Considera que la capacitación es una inversión.

El 96.7% de las micro y pequeñas empresas encuestadas asegura que la capacitación es una inversión. Este resultado se asemeja con los encontrados por Dorregaray (2016), donde el 65% aseguran que la capacitación es una inversión.

4.2.4.7 Considera que la capacitación del personal es relevante.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su persona y su empresa.

4.2.4.8 Temas de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.

El 83.3% de las micro y pequeñas empresas encuestadas realizaron capacitación en atención farmacéutica. Estos resultados se deben a que

los administradores son los que capacitaron a su personal en este tema, así también el personal asegura haber recibido cursos referentes en su centro de estudios.

4.2.5. Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del distrito de Pichanaki, 2018.

4.2.5.1 El financiamiento otorgado a mejorado la rentabilidad.

El 80% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados estarían indicando que los empresarios a raíz del financiamiento que obtuvieron ganancias generando beneficios para sus negocios.

4.2.5.2 La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestó que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial. Estos resultados estarían implicando que las micro y pequeñas empresas consideran a la capacitación como un factor primordial para conseguir rentabilidad en sus negocios.

4.2.5.3 La rentabilidad ha mejorado en los últimos años.

El 80% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Urbano (2015), donde las Mypes estudiadas el 86.67% expresan que su rentabilidad mejoro en los últimos años.

4.2.5.4 La rentabilidad disminuyó en los últimos años.

El 83.3% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Estos resultados son semejantes a los encontrados por Dorregaray (2016), donde encontró que el 85% de los empresarios aseguraron que la rentabilidad no había disminuido en los últimos años.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

Respecto a los empresarios

- el 63.3% (19), de los representantes de las micro empresas tienen entre 20 a 40 años de edad.
- El 56.7% (10) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 70% (21) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios técnicos superior.
- El 46.7% (14) de los representantes de la empresa tienen la condición de casados.
- El 40% (12) de los representantes son técnicos en farmacia.
- El 76.7% (23) de los representantes legales son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 90% (27) de las micro y pequeñas empresas son formales.
- El 46.7% (14) de las empresas tienen entre 5 a 10 años en el rubro.
- El 73.3% (22) de las empresas tienen de 1 trabajador(a) permanentes.
- El 86.7% (26) de las microempresas no cuentan con personal eventuales.

Respecto al financiamiento

- El 56.7% (17) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 43.3% (13) de las microempresas realiza su financiamiento de financieras.
- El 50% (15) de las microempresas aseguran que las tasas de interés que pagan es intermedio.
- El 43.3% (13) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades no bancarias como EDPYME Raíz.
- El 50% (15) de las microempresas paga una tasa de interés intermedia a las entidades no bancarias.
- El 80% (24) de las micro empresas obtienen financiamiento de otras instituciones financieras.
- El 50% (15) de las micro empresas pagan otras tasas de interés mensual a otros prestamistas o usureros.
- El 46.7% (14) de las microempresas indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 80% (24) de las microempresas aseguran que se les otorgo los montos solicitados.
- El 53.3% (16) de las microempresas se les otorgo los montos de S/11,000 a S/20,000 soles.
- El 60% (18) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo.
- El 86.7% (26) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en compra de mercadería.

Respecto a la capacitación

- El 70% (21) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previa al crédito.
- El 66.7% (20) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún tema.
- El 60% (18) de los micro y pequeños empresarios recibieron capacitación en inversión del crédito financiero.
- El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 86.7% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no realizaron capacitación.
- El 96.7% (29) creen que la capacitación es una inversión.
- El 100% (30) creen que la capacitación es relevante.
- El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no recibieron capacitación en atención farmacéutica.

Respecto a la rentabilidad

- El 80% (24) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (30) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 180% (24) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años.
- El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas aseguran que su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto al objetivo n° 1

- Que al ser jóvenes los propietarios que sean perseverantes que de ello dependerá el futuro de las Mypes y su desarrollo como empresarios así seguir aportando en el crecimiento del distrito de Pichanaki.
- Que los varones también se atrevan a participar más en la generación de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico ya que es un negocio rentable.
- Que los microempresarios se superen y continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos.
- Que los propietarios estudien alguna carrera referente a la administración de su negocio, esto les ayudara a sacar adelante su negocio y no tendrán que depender de terceros, para la atención y manejo de su negocio.

Respecto al objetivo n° 2

- Que más empresarios del rubro, formalicen su empresa ya que al permanecer de entre 5 a 10 años la mayoría, tiene que pensar en crecer y actualizarse para ser competentes en el mercado y asegurar su éxito.
- Que formalicen a sus trabajadores ya que muchos tienen personal permanente que se sumen a las leyes laborales, esto para fidelizar personal.

Respecto al objetivo n° 3

- Que los empresarios busquen opciones y traten de financiarse de instituciones donde cobren el menor interés.
- Se recomienda a los empresarios que administren muy bien el dinero del crédito obtenido y que su uso sea en inversiones que les generara utilidades.

- Que los empresarios soliciten prestamos de 12 meses a más ya que a menor tiempo los intereses son más altos y que eviten pagar sus cuotas fuera de las fechas para evitar pagar moras.
- Que los empresarios busquen en diferentes empresas financieras y evalúen las tasas de interés así decidan por cual mejor les convenga.
- Que inviertan su capital financiado en mercaderías que tengan mayor rotación en la zona.
- Que indaguen en las entidades financieras de la zona, para que puedan tomar una decisión sobre el tiempo en que les convenga cancelar su financiamiento.

Respecto al objetivo n°4

- Que las entidades financieras por medio de los analistas de crédito realicen capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que las instituciones locales del estado deben promover cursos de capacitación para los micro empresarios en temas de financiamiento, atención al cliente, primeros auxilios, emprendimiento, inversión e innovación administración de negocios etc.
- Que realicen capacitaciones a su personal por lo menos 2 veces al año.
- Contratar personal con estudios y experiencia en el cargo ya que por ser una entidad de salud se tiene que tener conocimiento de cada producto.

Respecto al objetivo n°5

- Que realicen financiamiento solo cuando las condiciones económicas financieras lo ameriten y que inviertan en productos que le generan más rentabilidad.

- El rubro de farmacéutico, se caracteriza por tener emprendedores que cuentan con capital, por ello se recomienda dedicarse personalmente a administrar su negocio y evitar pérdidas.
- Invertir de acuerdo a su visión de futuro, con la finalidad de obtener mayores ingresos.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1. Referencias Bibliográficas

Balbín (2017), “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito, provincia de Satipo periodo 2016 – 2017” scholar.google.com.pe

Bazán (2006). La demanda de créditos en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. Perú. [agosto 2013. 21]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/creditomypes-industriales.shtml>

Brealey, R. (2007). Principios de Finanzas Corporativas. España. Editorial McGraw-Hill.

Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. C. (2016b).

Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*.

<http://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>

Cabrer, B., & Rico, P. (2015). Determinantes de la estructura financiera de las empresas españolas Determinants of Financial Structure of Spanish Firms. *Estudios de Economía Aplicada*, 33(1133–3197), 513–531. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa>

- Calderón y Ferraro (2013), Como mejorar la competitividad de las Pymes en la unión europea y América latina y el caribe. Santiago de Chile, Cepal; al invest, eurochambers 2013.
- Centurión Medina, R. Z. (2015). Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y rentabilidad en micro pequeñas empresas de la provincia del Santa, 2013. *Docente E Investigador*, 6(1), 164–183.
- Chávez (2017), Director de Instrumentos para el Crecimiento Empresarial del Ministerio de la Producción, “ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN DEL SECTOR FARMACÉUTICO” EDITADO en el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2017 – 03183
- Camargo (2015), “Gestión de calidad y formalización de las MYPES del sector servicios de salud – rubro boticas, de las Avenidas Defensores del Morro y Guardia civil, del distrito de Chorrillos, provincia y departamento de Lima, año 2015” Renati. Sunedu.gob.pe
- Casachagua, I., Espinoza, L., & Flores, P. (2011). El financiamiento como estrategias de optimización de gestión en las MYPES del sector comercial de Huancayo. Recuperado el 23 de 01 de 2015, de Innovación Contable: (<http://www.uncp.edu.pe/Infounpc/Contabilidad/inst.investigación/revconta.pdf>).
- Comex Perú (2017), “fortaleciendo las Mypes” Por **Comex Perú** <https://www.comexperu.org.pe/articulo/fortaleciendo-las-mype>

Cuesta (2011), La rentabilidad, se puede definir que es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Disponible en: http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3_f.htm.

Diccionario de economía política (2015), Rentabilidad, Financiamiento, Capacitación Disponible en:

<http://www.eumed.net/coursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

Domínguez (2009), <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptos-finanzas>

Dorregaray (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016” ULADECH – Pucallpa

Gallardo (2014), Estructura de financiamiento. Recuperado de

<http://fuentesdefinanciamientopymesgal.blogspot.pe/2014/08/estructura-de-financiamiento.html>

Gaxiola (2011), Detección de necesidades de capacitación. México: [Extraído el 15 de mayo del 2016]. Disponible en:

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

Gonzales (2013), El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. México. Universidad Autónoma de Querétaro.

Leonardo (2015),” El arrendamiento financiero y su rentabilidad en las Mypes del distrito de Los Olivos - Lima – Perú”. Universidad Señor de Sipán.

http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/rentabilidad/rentab_emp.pdf

- Maslow, A. (1970). *Motivation and personality*. New York: Harper.
- McGregor, D. (1974). *Aspecto humano de las empresas*. México: Diana.
- Myers y Majluf (1984), teoría del financiamiento jerárquico o Pecking Order theory (POT) aempresarial.com/web/revitem/9_8674_72018.pdf
- Mite (2015), “La corporación financiera nacional y su incidencia en el desarrollo de las pymes periodo 2008 - 2014 en Ecuador” tesis post grado Universidad de Guayaquil.
- Mondragón, S. (2011). Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade-off y de la jerarquía de las preferencias. (Spanish). *Cuadernos de Contabilidad*, 12(0123–1472),165–178. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=78032103&langes&s iteehost-live>
- Ortega, R. (2009). Factores determinantes de la estructura financiera de empresas cotizadas (Vol. 109, pp. 44 52). Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3107589>
- Ouchi, W. (1982). *La teoría “Z”*. Bogotá: Norma.
- Peralta (2012) Decisiones financieras para el desarrollo de la MYPES en Huancayo en el sector comercio.
- Taipe (2012), El financiamiento es el resultado de utilizar con eficiencia y oportunidad la administración de los recursos financieros de las MYPES. repositorio.uladech.edu.pe/.../
- Tresierra (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104 y 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

- Tynjala (2018), “perspectivas del aprendizaje en el lugar de trabajo”. reseña de investigación educacional, (3),130-154.
- Salazar (2015), Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro- y pequeñas empresas de servicios petroleros: caso de la empresa Sertong E.I.R.L. Talara. (Tesis). Uladech.
- Sanchez (2016), las mypes en Perú. su importancia y propuesta tributaria
<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5>
- Siliceo, A. (2004). "*Capacitación y desarrollo de personal*". Mexico D.F.: Editorial Limusa S.A. Grupo Noriega editores.
- Sunat (2016), La Micro y Pequeña Empresa (MYPE). SUNAT. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2011 oct. 12]. Disponible en:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.
- Sutton (2001), Capacitación de personal. Buenos Aires. Argentina [Extraído el 05 Mayo 2016]; disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal>.
- Tamayo (1991), metodología formal de la investigación, científica. Mexico:37
- Velásquez (2015), citado por arias (2006)
<https://www.monografias.com/trabajos93/tecnicas-e-instrumentos-recoleccion-datos-cualitativos/tecnicas-e-instrumentos-recoleccion-datos-cualitativos.shtml> de Oscarelli Velásquez el 11 de Mayo del 2015.
- Wikipedia (2011), Rentabilidad. [citada 2011 Oct. 15]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>

7.2. Anexo

7.2.1 Anexo 1: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018”**

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

Encuestador (a): Luna Quispe Nilda Melissa Fecha:/...../2018

Razón Social.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

- 1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....
- 1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria Completa..... Primaria Incompleta..... Secundaria Completa..... Secundaria Incompleta..... Superior universitaria completa..... Superior universitaria incompleta..... Superior no universitaria Completa..... Incompleta.....
- 1.4 **Estado Civil:** Soltero....Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....
- 1.5 **Profesión:**..... **Ocupación**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mypes: Formal..... Informal.....
- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mypes: Obtener ganancias..... Subsistencia.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Con financiamiento de terceros:
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....

- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias..... Las entidades no bancarias..... Los prestamistas usureros.....
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:** El crédito fue de corto plazo:
Largo plazo:
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:**
Capital de trabajo (%)......Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......
Activos fijos (%)...... Programa de capacitación (%)......
Otros-Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**
Si.....No.....
- 4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**
Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....
- 4.3 **Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**
Inversión del crédito financiero..... Manejo empresarial.....
Marketing Empresarial..... Ninguno.....
- 4.4 **El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**
Si..... No.....

4.5 Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

Un Curso..... Dos Cursos..... Tres Cursos.....

Más de 3 cursos.....

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

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

4.7 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su

empresa; Si..... No.....

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial.....Marketing.....

Atención al cliente.....

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su

empresa: Si.....No.....

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

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

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

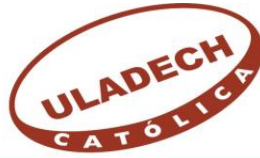
años: Si.....No.....

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año:

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

Pichanaki, Octubre del 2018

7.2.2 Anexo 2: Artículo científico



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,

FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico de la ciudad de Pichanaki, 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Luna Quispe Nilda Melissa

ASESOR:

Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez

PUCALLPA – PERÚ

2018

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico de la ciudad de Pichanaki, 2018”

AUTOR: Nilda Melissa Luna Quispe¹

ASESOR: Romel Arévalo Pérez²

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: el 63.3% los representantes de las micro y pequeñas empresas oscilan entre 20 a 40 años de edad, el 56.7% son del sexo femenino, el 70% tienen grado de instrucción técnico superior, la ocupación que predomina es comerciante. El 63.3% tienen entre 1 a 14 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 73.3% tienen 1 trabajador permanentes, el 86.7% no cuenta con trabajadores eventuales, y el 88.9% se formó para obtener ganancia. El 56.7% financian su actividad con presamos, solicitan el 43.3% créditos a financieras, el 50% pagan interés mensual en nivel medio, El 53.3% de los créditos fueron en los montos solicitados entre S/11,000 a S/20,000, siendo el 60% a largo plazo, asimismo el 86.7% invirtieron en compras de mercaderías. El 70% recibió capacitación previa al crédito, el 93.3% de su personal no recibió capacitación últimos años, El 83.3% de

¹ Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

² Contador Público Colegiado, docente investigador de la Carrera Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

su personal fueron capacitados en atención farmacéutica, El 100% consideran a la capacitación relevante para sus empresas.

Así mismo en su mayoría aseguran que el financiamiento y la capacitación mejoro su rentabilidad en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The research had as general objective: describe the main features of the financing, training and the profitability of micro and small businesses in the sector commerce, pharmaceutical business of Pichanaki 2018 district. Research was quantitative, not experimental-transversal - retrospective, for the collection of information was chosen in the form directed to 30 entrepreneurs, whose results were: the 63.3% representatives of micro and small enterprises They oscillate between 20 to 40 years of age, 56.7% are sex and small businesses ranging from 20 to 40 years of age, 56.7% are female, 70% have higher technical education degree, occupation which predominates is dealer. The 63.3% have between 1 to 14 years in the business and corporate sector, are formal, the 73.3% have 1 permanent employee, the 86.7% does not have any workers, and 88.9% was formed to make profit. 56.7% financed its activity with provide, request 43.3% credits to financial, 50% paid monthly interest level in middle, 53.3% of appropriations were requested amounts between S/11,000 S/20,000, being 60% long term, also the 86.7% they invested in purchase of goods, 70% received training prior to the credit, the 93.3% of its personnel received training last year, the 83.3% of its staff were trained in pharmaceutical care, 100% is considered the relevant training for their companies.

Likewise, mostly to ensure that funding and training improved their profitability in recent years.

Keywords: funding, training, profitability and Mypes.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

Actualmente, las MYPES son actores importantes en el desarrollo productivo de los países a nivel mundial por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno.

Citan Calderón y Ferraro (2013), en la Unión Europea las pymes representan el 99,8 % de las empresas, lo que equivale a 20,7 millones de establecimientos, La gran mayoría en un 92.2% son microempresas, definidas como las que tienen menos de diez empleados. En el 2012, las pymes representaban el 67,4 % de todos los empleos en la Unión Europea y un 58,1 % del total del valor agregado bruto. En el otro extremo, las grandes empresas, con apenas un 0,2 % de los establecimientos, son responsables del 32,6 % del empleo y del 41,9 % del valor agregado bruto.

Alega Sánchez (2014), la mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales, como la de extrema pobreza, en este contexto los cuales se desarrollan las micro y pequeñas empresas, los cuales se encuentran en zonas urbanas, rurales y en todos los sectores de la economía. Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros, institucionalizados por ende limitan su crecimiento y no permiten que desarrolle todo su potencial. Las microempresas son fabricantes, proveedoras de servicios, y minoristas que constituyen una parte integral de la economía, como compradores y

vendedores, no solo generan empleo si no que contribuyen al crecimiento económico de América Latina.

También nos dice, que en el Perú las micro y pequeñas empresas son de vital importancia para la economía, según el ministerio de trabajo y promoción del empleo tiene una gran significación porque aportan con un 40% al PBI y 80% de la oferta laboral, contar con el autoempleo que genera; sin embargo , el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado , principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas.

González (2013), En su tesis: “El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Pymes del sector comercio en el municipio de Querétaro”, de la Universidad Autónoma de Querétaro. México. Esta tesis tiene una investigación cuantitativa debido a la descripción de su investigación y la necesidad de la recolección y análisis de datos numéricos teniendo como objetivo conocer el impacto del financiamiento a Largo Plazo como factor de rentabilidad de las empresas del sector comercio. En la cual se llegó a las siguientes conclusiones: Se tuvo suficiente evidencia empírica para rechazar la hipótesis nula planteada como H_0 : el financiamiento a largo plazo no impactó el incremento de la rentabilidad y permanencia de las Pymes del sector comercio del municipio de Querétaro. Cabe destacar que los datos obtenidos a partir de la pregunta estratégica identificada con el número ocho del cuestionario de esta tesis, fue utilizada para obtener información que permitió poner a prueba las hipótesis planteadas en su momento. En dicha pregunta se pudo apreciar que nueve de cada diez comerciantes encuestados, manifestaron que el financiamiento a largo plazo sí contribuye al incremento de la rentabilidad en sus negocios, lo que permitió en acto

seguido confirmar y aceptar la hipótesis investigación en este estudio. A partir de estas conclusiones se pudo constatar que las Pymes del sector comercio en el municipio de Querétaro como punto de partida 13 requieren de información respecto a la importancia y fuentes de financiamiento factibles a largo plazo a través de las diferentes instituciones públicas y privadas, que les permitan de proveerse de capital de trabajo a largo plazo orientadas a obtener niveles de rentabilidad suficientes para consolidarse y sobrevivir dentro del mercado en que compiten.

Leonardo (2015), En su tesis: “El arrendamiento financiero y su rentabilidad en las Mypes del distrito de Los Olivos - Lima – Perú”. Se utilizó las técnicas de encuesta, observación y revisión documentaria, para recopilar información sobre el arrendamiento financiero y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en el distrito de los Olivos puesto que, durante los últimos años, los cambios en el ambiente de los negocios por la competitividad del mercado aumentando considerablemente y se necesita de recursos financieros para hacer frente a los cambios. En los resultados obtenidos en las encuestas, las pruebas estadísticas y determinación de ratios, se puede indicar que el arrendamiento financiero permite adquirir bienes de capital y mejorar la rentabilidad ya que estas variables tienen un alto grado de relación; como también el aumento de la liquidez al adquirir un activo fijo por este mecanismo financiero, Se concluye que el arrendamiento financiero es un instrumento financiero de crédito mercantil que permite adquirir bienes de capital para mejorar el proceso de producción y hacerlas competitivas.

Esta investigación se justifica porque se fundamenta en aportes de conocimientos teóricos para el estudio, que es importante ya que nos permite conocer a nivel descriptivo la relación del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de

las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018; o sea nos permitirá conocer las principales características del rubro antes mencionado. Así también, nos permitirá tener ideas mucho más adecuadas de cómo opera el financiamiento, la capacitación, así como la rentabilidad en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

1.2.PROBLEMA

Sabemos de la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación; para el crecimiento de las Mypes en nuestro país, así también en cuanto a rentabilidad y competitividad. También se desconoce si tienen acceso al financiamiento, el porcentaje interés que pagan por el crédito recibido, si recibieron algún tipo de capacitación antes de recibir el crédito o si capacitan a su personal, si la rentabilidad ha mejorado o ha empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Es por ello que el Enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki, 2018?**

OBJETIVO

Es describir las principales “características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico de la ciudad de Pichanaki, 2018”.

1.3.MARCO TEÓRICO

Teoría del financiamiento

Teoría de la estructura de capitales

según Modigliani y Miller (1958), Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto: -El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa.

Proposición II: Brealey y Myers, plantean sobre ella: -La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a la ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. **Proposición III:** Fernández (2003), plantea: -La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada.

Trade-off (Equilibrio de la estructura de capital)

Es considerada también como la “teoría estática”, es decir, el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra (Mondragón, 2011).

La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order theory), surge de la asimetría de la información, y además establece una jerarquía de preferencias de las fuentes de financiamiento en las empresas.

Establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las

La Teoría Tradicional de la Estructura Financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado.

Teoría de la capacitación

planteada por Becker (1964), **La Teoría de las Inversiones en Capital Humano:** La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano.

Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas. Leuven (2001).

Planteada por Becker (1964), **La Teoría Estándar: Capacitación en condiciones de Competencia Perfecta:** El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos.

Con la Teoría de las Necesidades de Maslow (1948), se abre un horizonte de posibilidades para trabajar la motivación de los colaboradores a partir de actividades orientadas a satisfacer necesidades de diferente orden básicas y de desarrollo personal.

La teoría “Y” de McGregor, explica que el trabajador siempre tiene intención de hacer las cosas bien y entonces la organización debe capacitar al personal para lograr esto. Según McGregor (1974).

La teoría “Z” de Ouchi, populariza la escuela administrativa sustentada en la Cultura Organizacional, La teoría “Z” explica la forma como la participación de los colaboradores (término análogo al de trabajador) es determinante en la productividad de los procesos.

Teoría de la rentabilidad

Para Gitman (1997), Dice que rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa en actividades productivas. La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

Menciona Aguirre (1997), Consideran la rentabilidad como un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa.

Definición de la micro y pequeña empresa

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

“Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de

servicios , que se encuentran regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”.

Sunat (2016), 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.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

El diseño de investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 30 Mypes del sector comercio, rubro farmacéutico del distrito de Pichanaki 2018. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 36 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Respecto a los representantes legales de las Mypes

El género de los representantes legales y/o propietario de las micro y pequeñas empresas, el 56.7% son del sexo femenino. Este resultado nos indica que cada vez más mujeres se limitan a ser madres-esposas, buscan insertarse activamente en el mundo empresarial para satisfacer sus necesidades.

El 63.3% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 20 a 35 años. Este resultado nos hace saber que los administradores y/o representantes legales de las Mypes son jóvenes y adultos son empresarios adultos, con madures suficiente para montar una empresa responsablemente.

El 70% tienen grado de instrucción técnico. Estos resultados son similares a los encontrados por Balbín (2017), donde el 75% de los representantes legales tienen grado de instrucción técnico.

Esto quiere decir que la gran mayoría de los técnicos que estudian esta carrera corta se desenvuelven como empresarios. El 46.7% de los representantes legales o dueños son casados. Este resultado nos indica que los representantes legales cuentan con carga familiar.

El 40%, precisa que su profesión es técnica en farmacia. Este resultado nos indica que la mayoría de los propietarios se desempeñan en su carrera técnica. Este resultado es lo contrario al resultado que encontró Dorregaray (2016), donde solo el 15% de los representantes tenían esta carrera.

3.2. Respecto a las características de las Mypes

El 46.7% de los microempresarios encuestados tienen una permanencia de 5 a 10 años en el rubro.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 90% son formales, es decir cuentan con licencia de funcionamiento permiso a DIGEMID. Estos resultados son iguales a los encontrados por Dorregaray (2016) y Balbín (2017), donde en el 90% afirman que son micro empresarios formales.

El 73.3% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen entre 1 trabajador permanente. No obstante, la mayoría sin tener en cuenta trabajador formal la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores.

El 86.7% de las micro y pequeñas empresas no cuentan con trabajadores

eventuales. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Urbano (2015), donde las Mypes estudiadas 56% cuentan con trabajadores eventuales. Este resultado indicando que muchos micros empresas al ser negocios familiares no les es rentable contar con una planilla costosa.

El 88.9% de las micro y pequeñas empresas estudiadas se formaron para obtener ganancia. Este resultado nos estaría indicando que las Mypes en estudio, se formaron por necesidad, para emplearse, como una solución al desempleo.

3.3. Respecto al financiamiento de las Mypes.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas financian su actividad empresarial un 56.7% con préstamos. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Dorregaray (2016), cuyas Mypes encuestadas financian sus empresas con su propio dinero; en cambio estos resultados coinciden a lo encontrado por Urbano (2013), donde los micros empresarios estudiados se financian mediante crédito. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros.

El 43.33% de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen préstamos de entidades financieras confianza y credi scotia. Estos resultados son semejantes a los encontrados por Dorregaray (2016), en donde el 95% las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades como: Raíz, Confianza, confianza.

El 50% señalan que la tasa de interés de la entidad financiera es intermedia. Estos resultados son similares a los Dorregaray (2016), pagando el 85% de interés mensual (2.53%).

El 50% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisan que pagan una tasa de interés intermedia a entidades no bancarias, este resultado es contrario a lo que encontró Urbano (2015), en donde solo el 7 % aseguran que pagan una tasa de interés

intermedia a instituciones no bancarias.

El 24% de las micro y pequeñas empresas estudiadas manifestaron que son de otras entidades que obtienen financiamiento. Este resultado explica porque las micro y pequeñas empresas estudiadas acceden a fuentes de financiamiento de terceros entre ellos las entidades bancarias.

El 60 % de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados se asemejan a los encontrados por Dorregaray (2016), en donde la mayoría de los empresarios solicitaron su préstamo de hasta 3 años

El 86.7% de las micro y pequeñas empresas encuestadas invirtieron el crédito solicitado en compra de mercaderías. Estos resultados son contrarios con los encontrados por Balbín (2017), Urbano (2015), donde las Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos para compra de nuevas mercaderías.

3.4. Respecto a la capacitación de las Mypes.

El 70 % de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.

El 20% de las micro y pequeños empresarios encuestadas no recibió alguna capacitación. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Dorregaray (2016) donde el 100% de las Mypes estudiadas sus representantes legales no recibieron capacitación.

El 60 % de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas realizó capacitación en inversión del crédito financiero. Al respecto aseguran que son los analistas de crédito quienes les capacitan ya que ello ayuda a cumplir sus metas laborales.

El 28% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que su personal no recibió capacitación en los últimos años. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Dorregaray (2016), donde el 100% de las Mypes estudiadas capacitaron a su personal

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su persona y su empresa.

El 83.3% de las micro y pequeñas empresas encuestadas realizaron capacitación en atención farmacéutica. Estos resultados se deben a que los administradores son los que capacitaron a su personal en este tema, así también el personal asegura haber recibido cursos referentes en su centro de estudios.

3.5 Respecto a la rentabilidad de las Mypes

El 80% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestó que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial. Estos resultados estarían implicando que las micro y pequeñas empresas consideran a la capacitación como un factor primordial para conseguir rentabilidad en sus negocios.

El 80% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Urbano (2015), donde las Mypes estudiadas el 86.67% expresan que su rentabilidad mejoro en los últimos años.

El 83.3% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años.

IV. CONCLUSIONES

Datos generales de los representantes legales de las Mypes:

El 63.3% (19), de los representantes de las micro empresas tienen entre 20 a 40 años de edad, El 56.7% (10) de los representantes encuestados son del sexo femenino, El 70% (21) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios técnicos superior, El 46.7% (14) de los representantes de la empresa tienen la condición de casados, El 40% (12) de los representantes son técnicos en farmacia, El 76.7% (23) de los representantes legales son comerciantes.

Características de las Mypes rubro farmacéutico distrito de Pichanaki:

El 90% (27) de las micro y pequeñas empresas son formales. El 46.7% (14) de las empresas tienen entre 5 a 10 años en el rubro, El 73.3% (22) de las empresas tienen de 1 trabajador(a) permanentes, El 86.7% (26) de las microempresas no cuentan con personal eventuales, El 88.9% (28) Mypes dicen que el motivo de su constitución es para obtener ganancias.

Financiamiento de las Mypes:

El 56.7% (17) de las microempresas han sido financiados por terceros, El 43.3% (13) de las microempresas realiza su financiamiento de financieras, El 50% (15) de las microempresas aseguran que las tasas de interés que pagan es intermedio, El 43.3% (13) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades como Edpyme Raiz, El 50% (15) de las microempresas paga una tasa de interés intermedia a las entidades no bancarias, El 80% (24) de las micro empresas obtienen financiamiento de otras instituciones financieras, El 50% (15) de las micro empresas pagan otras tasas de interés mensual a otros prestamistas o usureros, El 46.7% (14) de las microempresas indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, El 80% (24) de las

microempresas aseguran que se les otorgo los montos solicitados, El 53.3% (16) de las microempresas se les otorgo los montos de S/11,000 a S/20,000 soles.

Capacitación de las Mypes:

El 70% (21) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previa al crédito, El 66.7% (20) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún tema, El 60% (18) de los micro y pequeños empresarios recibieron capacitación en inversión del crédito financiero, El 93.3% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación, El 86.7% (26) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no realizaron capacitación, El 96.7% (29) creen que la capacitación es una inversión, El 100% (30) creen que la capacitación es relevante, El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no recibieron capacitación en atención farmacéutica.

Rentabilidad de las Mypes

El 80% (24) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, El 100% (30) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, El 180% (24) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años, El 83.3% (25) de las micro y pequeñas empresas aseguran que su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

RECOMENDACIONES

- Que al ser jóvenes los propietarios que sean perseverantes que de ello dependerá el futuro de las Mypes y su desarrollo como empresarios así seguir aportando en el crecimiento del distrito de Pichanaki.

- Que los propietarios estudien alguna carrera referente a la administración de su negocio, esto les ayudara a sacar adelante su negocio y no tendrán que depender de terceros, para la atención y manejo de su negocio
- Que administren muy bien el dinero del crédito obtenido y que su uso sea en inversiones que les generara utilidades.
- Que los empresarios busquen en diferentes empresas financieras y evalúen las tasas de interés así decidan por cual mejor les convenga.
- Que inviertan su capital financiado en mercaderías que tengan mayor rotación en la zona.
- Que indaguen en las entidades financieras de la zona, para que puedan tomar una decisión sobre el tiempo en que les convenga cancelar su financiamiento.
- Que las instituciones locales del estado deben promover cursos de capacitación para los micro empresarios en temas de financiamiento, atención al cliente, primeros auxilios, emprendimiento, inversión e innovación administración de negocios etc.
- Que realicen capacitaciones a su personal por lo menos 2 veces al año.
- Contratar personal con estudios y experiencia en el cargo ya que por ser una entidad de salud se tiene que tener conocimiento de cada producto
- Invertir de acuerdo a su visión de futuro, con la finalidad de obtener mayores ingresos.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Balbín (2017), “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del cercado del distrito, provincia de Satipo periodo 2016 – 2017” scholar.google.com.pe

2. Bazán (2006). La demanda de créditos en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. Perú. [agosto 2013. 21]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/creditomypes-industriales.shtml>
3. Brealey, R. (2007). Principios de Finanzas Corporativas. España. Editorial McGraw-Hill.
4. Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. C. (2016b). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*. <http://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
5. Cabrer, B., & Rico, P. (2015). Determinantes de la estructura financiera de las empresas españolas Determinants of Financial Structure of Spanish Firms. *Estudios de Economía Aplicada*, 33(1133–3197), 513–531. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa>
6. Calderón y Ferraro (2013), Como mejorar la competitividad de las Pymes en la unión europea y América latina y el caribe. Santiago de Chile, Cepal; al invest, eurochambers 2013.
7. Centurión Medina, R. Z. (2015). Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y rentabilidad en micro pequeñas empresas de la provincia del Santa, 2013. *Docente E Investigador*, 6(1), 164–183.
8. Chávez (2017), Director de Instrumentos para el Crecimiento Empresarial del Ministerio de la Producción, “ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN DEL

SECTOR FARMACÉUTICO” EDITADO en el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N° 2017 – 03183

9. Camargo (2015), “Gestión de calidad y formalización de las MYPES del sector servicios de salud – rubro boticas, de las Avenidas Defensores del Morro y Guardia civil, del distrito de Chorrillos, provincia y departamento de Lima, año 2015” Renati. Sunedu.gob.pe
10. Casachagua, I., Espinoza, L., & Flores, P. (2011). El financiamiento como estrategias de optimización de gestión en las MYPES del sector comercial de Huancayo. Recuperado el 23 de 01 de 2015, de Innovación Contable: (<http://www.uncp.edu.pe/Infouncp/Contabilidad/inst.investigación/revconta.pdf>).
11. Comex Perú (2017), “fortaleciendo las Mypes” Por **Comex Perú**
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/fortaleciendo-las-mype>
12. Cuesta (2011), La rentabilidad, se puede definir que es una ratio económica que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Disponible en: http://www.eumed.net/tesis/2006/pcv/3_f.htm.
13. Informativo Caballero Bustamante. (s.f.). ¿Qué tipos de financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES? (Segunda Parte). Recuperado de http://www.caballero Bustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf
14. Diccionario de economía política (2015), Rentabilidad, Financiamiento, Capacitación Disponible en:
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>
15. Domínguez (2009), <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptos-finanzas>

16. Dorregaray (2016), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016” ULADECH – Pucallpa
17. Gallardo (2014), Estructura de financiamiento. Recuperado de <http://fuentesdefinanciamientopymesgal.blogspot.pe/2014/08/estructura-de-financiamiento.html>
18. Gaxiola (2011), Detección de necesidades de capacitación. México: [Extraído el 15 de mayo del 2016]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.
19. Gonzales (2013), El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. México. Universidad Autónoma de Querétaro.
20. Leonardo (2015),” El arrendamiento financiero y su rentabilidad en las Mypes del distrito de Los Olivos - Lima – Perú”. Universidad Señor de Sipán. http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/rentabilidad/rentab_emp.pdf
21. Maslow, A. (1970). Motivation and personality. New York: Harper.
22. McGregor, D. (1974). *Aspecto humano de las empresas*. México: Diana.
23. Myers y Majluf (1984), teoría del financiamiento jerárquico o Pecking Order theory (POT) aempresarial.com/web/revitem/9_8674_72018.pdf
24. Mite (2015), “La corporación financiera nacional y su incidencia en el desarrollo de las pymes periodo 2008 - 2014 en Ecuador” tesis post grado Universidad de Guayaquil.

25. Mondragón, S. (2011). Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade-off y de la jerarquía de las preferencias. (Spanish). *Cuadernos de Contabilidad*, 12(0123–1472),165–178. Retrieved from.
26. Ortega, R. (2009). Factores determinantes de la estructura financiera de empresas cotizadas (Vol. 109, pp. 44–52). Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3107589>
27. Ouchi, W. (1982). *La teoría "Z"*. Bogotá: Norma.
28. Peralta (2012), Decisiones financieras para el desarrollo de la MYPES en Huancayo en el sector comercio.
29. Taipe (2012), El financiamiento es el resultado de utilizar con eficiencia y oportunidad la administración de los recursos financieros de las MYPES. repositorio.uladech.edu.pe/.../
30. Tresierra (2010), Metodología de la investigación científica. (p. 91, 93, 104 y 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
31. Tynjala (2018), “perspectivas del aprendizaje en el lugar de trabajo”. reseña de investigación educacional, (3),130-154.
32. Salazar (2015), Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro- y pequeñas empresas de servicios petroleros: caso de la empresa Sertong E.I.R.L. Talara. (Tesis). Uladech.
33. Sanchez (2016), las mypes en Perú su importancia y propuesta tributaria <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5>
34. Siliceo, A. (2004). *"Capacitación y desarrollo de personal"*. Mexico D.F.: Editorial Limusa S.A. Grupo Noriega editores.
35. Sunat (2016), La Micro y Pequeña Empresa (MYPE). SUNAT. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y

Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

36. Sutton (2001), Capacitación de personal. Buenos Aires. Argentina [Extraído el 05 Mayo 2016]; disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitación-personal>.
37. Tamayo (1991), metodología formal de la investigación, científica. Mexico:37
38. Velásquez (2015), citado por arias (2006)
<https://www.monografias.com/trabajos93/tecnicas-e-instrumentos-recoleccion-datos-cualitativos/tecnicas-e-instrumentos-recoleccion-datos-cualitativos.shtml> de Oscarelli Velásquez el 11 de Mayo del2015.
39. Wikipedia (2011), Rentabilidad. [citada 2011 Oct. 15]. Disponible en:<http://es.Wikipedia.rentabilidad354sp>.

7.2.3 Anexo 03: Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Luna Quispe Nilda Melissa, identificado con DNI N° 44246525, Bachiller de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacéutico y del distrito de Pichanaki, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 4) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

Pucallpa, 21 de Octubre del 2018

Luna Quispe Nilda Melissa

DNI N° 44246525

7.2.3 Anexo 04: Tabla de fiabilidad

Estadísticos descriptivos

	N	Media	Desv. típ.	Varianza
1. Género	30	1,70	,466	,217
2. Edad del representante legal de la empresa	30	1,37	,490	,240
3. Grado de instrucción	30	3,6333	,61495	,378
4. Estado Civil	30	2,1667	,79148	,626
5. Ocupación	30	1,83	,791	,626
N válido (según lista)	30			

7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta

Prueba de alfa de cronbach

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,970	36

Estadísticos total-elemento				
	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
1. Género	58,87	230,533	,715	,969
2. Edad del representante legal de la empresa	59,20	228,166	,842	,968
3. Grado de instrucción	56,93	227,444	,704	,969
4. Estado Civil	58,40	218,662	,922	,967
5. Ocupación	58,73	218,685	,921	,967
6. profesión	58,73	225,789	,828	,968
7. Es formal tu empresa	59,47	235,361	,579	,969
8. tiempo en el rubro	58,90	216,645	,861	,968
9. número de trabajadores permanentes	59,30	227,321	,751	,968
10. numero de trabajadores eventuales	58,70	234,907	,552	,969
11. objeto de formación de su empresa	58,73	219,857	,924	,967
12. ¿recibe financiamiento para su empresa?	59,00	228,828	,773	,968
13. ¿En que suele invertir el financiamiento?	59,37	230,102	,626	,969
14. ¿Cuál fue el monto de su ultimo préstamo?	59,17	228,075	,834	,968
15. ¿En cuánto tiempo pagó sus préstamos?	58,80	218,166	,913	,967
16. ¿La tasa de intereses de las entidades financieras es?	58,67	220,851	,922	,967
17. ¿recibe prestamos de entidades no bancarias?	58,23	222,392	,848	,968
18. ¿Cuál es la tasa de interés que paga a entidades no bancarias?	58,73	233,720	,605	,969
19. ¿recibe crédito de prestamistas o usureros?	59,37	231,068	,780	,969

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Sexo	Edad	Gra i	Est_ci	Ocup	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23	p24	p25	p26	p27	p28	p29
Sexo	1.000	.498	.926	.701	.701	.812	.218	.481	.304	.599	.743	.749	.242	.535	.625	.842	.728	.683	.327	.429	.510	.175	.408	.408	.122	.293	.697	.740	.880	.638	.293	.327	.327	.683
Edad	.498	1.000	.461	.815	.785	.574	.438	.966	.611	.298	.738	.665	.485	.932	.824	.702	.725	.340	.657	.860	.987	.351	.203	.203	.244	.588	.698	.767	.529	.644	.588	.657	.657	.340
Grado_inst.	.926	.461	1.000	.697	.649	.773	.202	.446	.282	.735	.688	.694	.224	.495	.579	.780	.762	.764	.303	.397	.473	.162	.722	.722	.113	.271	.702	.753	.882	.672	.271	.303	.303	.764
Estad_ci	.701	.815	.697	1.000	.817	.797	.500	.835	.647	.588	.807	.706	.554	.787	.809	.826	.817	.670	.643	.795	.835	.458	.401	.401	.437	.594	.901	.864	.745	.838	.594	.643	.643	.670
Ocupacion	.701	.785	.649	.817	1.000	.748	.500	.819	.697	.420	.943	.850	.554	.787	.951	.887	.776	.479	.750	.795	.819	.401	.286	.286	.278	.670	.858	.785	.745	.791	.670	.750	.750	.479
p1	.812	.574	.773	.797	.748	1.000	.668	.589	.632	.561	.793	.674	.634	.584	.701	.859	.710	.640	.573	.562	.597	.536	.383	.383	.372	.589	.798	.735	.757	.773	.589	.573	.573	.640
p2	.218	.438	.202	.500	.500	.668	1.000	.490	.814	.131	.530	.291	.903	.408	.512	.524	.318	.149	.667	.509	.465	.802	.089	.089	.557	.745	.490	.336	.232	.533	.745	.667	.667	.149
p3	.481	.966	.446	.835	.819	.589	.490	1.000	.684	.288	.768	.643	.543	.900	.854	.735	.701	.329	.735	.963	.987	.393	.196	.196	.273	.658	.746	.741	.511	.689	.658	.735	.735	.329
p4	.304	.611	.282	.647	.697	.632	.814	.684	1.000	.182	.739	.407	.901	.569	.714	.731	.443	.208	.930	.710	.649	.808	.124	.124	.561	.884	.684	.469	.323	.743	.884	.930	.930	.208
p5	.599	.298	.735	.588	.420	.561	.131	.288	.182	1.000	.445	.449	.145	.320	.374	.504	.748	.877	.196	.257	.306	.105	.681	.681	.073	.175	.616	.683	.819	.670	.175	.196	.196	.877
p6	.743	.738	.688	.807	.943	.793	.530	.768	.739	.445	1.000	.809	.587	.742	.895	.941	.758	.508	.795	.743	.770	.425	.303	.303	.295	.711	.840	.770	.790	.839	.711	.795	.795	.508
p7	.749	.665	.694	.706	.850	.674	.291	.643	.407	.449	.809	1.000	.323	.714	.834	.740	.802	.511	.437	.572	.682	.234	.306	.306	.162	.391	.658	.783	.795	.604	.391	.437	.437	.511
p8	.242	.485	.224	.554	.554	.634	.903	.543	.901	.145	.587	.323	1.000	.452	.567	.580	.352	.165	.739	.564	.516	.888	.099	.099	.617	.826	.543	.372	.257	.590	.826	.739	.739	.165
p9	.535	.932	.495	.787	.787	.584	.408	.900	.569	.320	.742	.714	.452	1.000	.830	.700	.778	.365	.612	.802	.955	.327	.218	.218	.227	.548	.683	.823	.568	.630	.548	.612	.612	.365
p10	.625	.824	.579	.809	.951	.701	.512	.854	.714	.374	.895	.834	.567	.830	1.000	.848	.791	.427	.768	.824	.858	.410	.255	.255	.285	.686	.835	.791	.664	.771	.686	.768	.768	.427
p11	.842	.702	.780	.826	.887	.859	.524	.735	.731	.504	.941	.740	.580	.700	.848	1.000	.749	.575	.786	.717	.733	.420	.344	.344	.292	.703	.876	.773	.762	.874	.703	.786	.786	.575
p12	.728	.725	.762	.817	.776	.710	.318	.701	.443	.748	.758	.802	.352	.778	.791	.749	1.000	.725	.477	.624	.743	.255	.510	.510	.177	.426	.773	.940	.862	.762	.426	.477	.477	.725
p13	.683	.340	.764	.670	.479	.640	.149	.329	.208	.877	.508	.511	.165	.365	.427	.575	.725	1.000	.224	.293	.349	.120	.598	.598	.083	.200	.703	.779	.809	.764	.200	.224	.224	1.000
p14	.327	.657	.303	.643	.750	.573	.667	.735	.930	.196	.795	.437	.739	.612	.768	.786	.477	.224	1.000	.764	.698	.535	.134	.134	.371	.894	.735	.504	.348	.799	.894	1.000	1.000	.224
p15	.429	.860	.397	.795	.795	.562	.509	.963	.710	.257	.743	.572	.564	.802	.824	.717	.624	.293	.764	1.000	.914	.408	.175	.175	.284	.683	.741	.660	.455	.686	.683	.764	.764	.293
p16	.510	.987	.473	.835	.819	.597	.465	.987	.649	.306	.770	.682	.516	.955	.858	.733	.743	.349	.698	.914	1.000	.373	.208	.208	.259	.624	.733	.786	.542	.677	.624	.698	.698	.349
p17	.175	.351	.162	.458	.401	.536	.802	.393	.808	.105	.425	.234	.888	.327	.410	.420	.255	.120	.535	.408	.373	1.000	.071	.071	.695	.598	.393	.269	.186	.427	.598	.535	.535	.120
p18	.408	.203	.722	.401	.286	.383	.089	.196	.124	.681	.303	.306	.099	.218	.255	.344	.510	.598	.134	.175	.208	.071	1.000	1.000	.050	.120	.420	.465	.558	.457	.120	.134	.134	.598
p19	.408	.203	.722	.401	.286	.383	.089	.196	.124	.681	.303	.306	.099	.218	.255	.344	.510	.598	.134	.175	.208	.071	1.000	1.000	.050	.120	.420	.465	.558	.457	.120	.134	.134	.598
p20	.122	.244	.113	.437	.278	.372	.557	.273	.561	.073	.295	.162	.617	.227	.285	.292	.177	.083	.371	.284	.259	.695	.050	.050	1.000	.415	.273	.187	.129	.297	.415	.371	.371	.083
p21	.293	.588	.271	.594	.670	.589	.745	.658	.884	.175	.711	.391	.826	.548	.686	.703	.426	.200	.894	.683	.624	.598	.120	.120	.415	1.000	.658	.451	.311	.715	1.000	.894	.894	.200
p22	.697	.698	.702	.901	.858	.798	.490	.746	.684	.616	.840	.658	.543	.683	.835	.876	.773	.703	.735	.741	.733	.393	.420	.420	.273	.658	1.000	.818	.741	.920	.658	.735	.735	.703
p23	.740	.767	.753	.864	.785	.735	.336	.741	.469	.683	.770	.783	.372	.823	.791	.773	.940	.779	.504	.660	.786	.269	.465	.465	.187	.451	.818	1.000	.829	.814	.451	.504	.504	.779
p24	.860	.529	.882	.745	.745	.757	.232	.511	.323	.819	.790	.795	.257	.568	.664	.762	.862	.809	.348	.455	.542	.186	.558	.558	.129	.311	.741	.829	1.000	.729	.311	.348	.348	.809
p25	.638	.644	.672	.838	.791	.773	.533	.689	.743	.670	.839	.604	.590	.630	.771	.874	.762	.764	.799	.686	.677	.427	.457	.457	.297	.715	.920	.814	.729	1.000	.715	.799	.799	.764
p26	.293	.588	.271	.594	.670	.589	.745	.658	.884	.175	.711	.391	.826	.548	.686	.703	.426	.200	.894	.683	.624	.598	.120	.120	.415	1.000	.658	.451	.311	.715	1.000	.894	.894	.200
p27	.327	.657	.303	.643	.750	.573	.667	.735	.930	.196	.795	.437	.739	.612	.768	.786	.477	.224	1.000	.764	.698	.535	.134	.134	.371	.894	.735	.504	.348	.799	.894	1.000	1.000	.224
p28	.327	.657	.303	.643	.750	.573	.667	.735	.930	.196	.795	.437	.739	.612	.768	.786	.477	.224	1.000	.764	.698	.535	.134	.134	.371	.894	.735	.504	.348	.799	.894	1.000	1.000	.224
p29	.683	.340	.764	.670	.479	.640	.149	.329	.208	.877	.508	.511	.165	.365	.427	.575	.725	1.000	.224	.293	.349	.120	.598	.598	.083	.200	.703	.779	.809	.764	.200	.224	.224	1.000

Matriz de covarianzas inter-elementos																																		
	Sexo	Edad	Grado_inst	Est_ci	Ocup	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23	p24	p25	p26	p27	p28	p29
Sexo	.217	.114	.266	.259	.259	.224	.031	.207	.083	.097	.259	.176	.062	.124	.238	.279	.241	.121	.062	.093	.445	.021	.048	.048	.010	.052	.217	.255	.293	.183	.052	.062	.062	.121
Edad	.114	.240	.139	.316	.305	.167	.066	.437	.175	.051	.270	.164	.131	.228	.330	.245	.253	.063	.131	.197	.905	.044	.025	.025	.022	.109	.229	.278	.190	.194	.109	.131	.131	.063
Grado_inst	.266	.139	.378	.339	.316	.282	.038	.253	.101	.156	.316	.215	.076	.152	.291	.341	.333	.178	.076	.114	.544	.025	.113	.113	.013	.063	.289	.343	.397	.254	.063	.076	.076	.178
Estad_ci	.259	.316	.339	.626	.511	.374	.121	.609	.299	.161	.477	.282	.241	.310	.523	.466	.460	.201	.207	.293	1.236	.092	.080	.080	.063	.178	.477	.506	.431	.408	.178	.207	.207	.201
Ocupacion	.259	.305	.316	.511	.626	.351	.121	.598	.322	.115	.557	.339	.241	.310	.615	.500	.437	.144	.241	.293	1.213	.080	.057	.057	.040	.201	.454	.460	.431	.385	.201	.241	.241	.144
p1	.224	.167	.282	.374	.351	.351	.121	.322	.218	.115	.351	.201	.207	.172	.339	.362	.299	.144	.138	.155	.661	.080	.057	.057	.040	.132	.316	.322	.328	.282	.132	.138	.138	.144
p2	.031	.066	.038	.121	.121	.121	.093	.138	.145	.014	.121	.045	.152	.062	.128	.114	.069	.017	.083	.072	.266	.062	.007	.007	.031	.086	.100	.076	.052	.100	.086	.083	.083	.017
p3	.207	.437	.253	.609	.598	.322	.138	.851	.368	.092	.529	.299	.276	.414	.644	.483	.460	.115	.276	.414	1.701	.092	.046	.046	.046	.230	.460	.506	.345	.391	.230	.276	.276	.115
p4	.083	.175	.101	.299	.322	.218	.145	.368	.340	.037	.322	.120	.290	.166	.340	.303	.184	.046	.221	.193	.708	.120	.018	.018	.060	.195	.267	.202	.138	.267	.195	.221	.221	.046
p5	.097	.051	.156	.161	.115	.115	.014	.092	.037	.120	.115	.078	.028	.055	.106	.124	.184	.115	.028	.041	.198	.009	.060	.060	.005	.023	.143	.175	.207	.143	.023	.028	.028	.115
p6	.259	.270	.316	.477	.557	.351	.121	.529	.322	.115	.557	.305	.241	.276	.546	.500	.402	.144	.241	.259	1.075	.080	.057	.057	.040	.201	.420	.425	.431	.385	.201	.241	.241	.144
p7	.176	.164	.215	.282	.339	.201	.045	.299	.120	.078	.305	.254	.090	.179	.344	.266	.287	.098	.090	.134	.643	.030	.039	.039	.015	.075	.222	.292	.293	.187	.075	.090	.090	.098
p8	.082	.131	.076	.241	.241	.207	.152	.276	.290	.028	.241	.090	.303	.124	.255	.228	.138	.034	.166	.145	.531	.124	.014	.014	.062	.172	.200	.152	.103	.200	.172	.166	.166	.034
p9	.124	.228	.152	.310	.310	.172	.062	.414	.166	.055	.276	.179	.124	.248	.338	.248	.276	.069	.124	.186	.890	.041	.028	.028	.021	.103	.228	.303	.207	.193	.103	.124	.124	.069
p10	.238	.330	.291	.523	.615	.339	.128	.644	.340	.106	.546	.344	.255	.338	.668	.493	.460	.132	.255	.314	1.311	.085	.053	.053	.043	.213	.456	.478	.397	.387	.213	.255	.255	.132
p11	.279	.245	.341	.466	.500	.362	.114	.483	.303	.124	.500	.266	.228	.248	.493	.507	.379	.155	.228	.238	.976	.076	.062	.062	.038	.190	.417	.407	.397	.383	.190	.228	.228	.155
p12	.241	.253	.333	.460	.437	.299	.069	.460	.184	.184	.402	.287	.138	.276	.460	.379	.506	.195	.138	.207	.989	.046	.092	.092	.023	.115	.368	.494	.448	.333	.115	.138	.138	.195
p13	.121	.063	.178	.201	.144	.144	.017	.115	.046	.115	.144	.098	.034	.069	.132	.155	.195	.144	.034	.052	.247	.011	.057	.057	.006	.029	.178	.218	.224	.178	.029	.034	.034	.144
p14	.062	.131	.076	.207	.241	.138	.083	.276	.221	.028	.241	.090	.166	.124	.255	.228	.138	.034	.166	.145	.531	.055	.014	.014	.028	.138	.200	.152	.103	.200	.138	.166	.166	.034
p15	.093	.197	.114	.293	.293	.155	.072	.414	.193	.041	.259	.134	.145	.186	.314	.238	.207	.052	.145	.217	.797	.048	.021	.021	.024	.121	.231	.228	.155	.197	.121	.145	.145	.052
p16	.445	.905	.544	1.236	1.213	.661	.266	1.701	.708	.198	1.075	.643	.531	.890	1.311	.976	.989	.247	.531	.797	3.495	.177	.099	.099	.089	.443	.916	1.087	.741	.778	.443	.531	.531	.247
p17	.021	.044	.025	.092	.080	.080	.062	.092	.120	.009	.080	.030	.124	.041	.085	.076	.046	.011	.055	.048	.177	.064	.005	.005	.032	.057	.067	.051	.034	.067	.057	.055	.055	.011
p18	.048	.025	.113	.080	.057	.057	.007	.046	.018	.060	.057	.039	.014	.028	.053	.062	.092	.057	.014	.021	.099	.005	.064	.064	.002	.011	.071	.087	.103	.071	.011	.014	.014	.057
p19	.048	.025	.113	.080	.057	.057	.007	.046	.018	.060	.057	.039	.014	.028	.053	.062	.092	.057	.014	.021	.099	.005	.064	.064	.002	.011	.071	.087	.103	.071	.011	.014	.014	.057
p20	.010	.022	.013	.063	.040	.040	.031	.046	.060	.005	.040	.015	.062	.021	.043	.038	.023	.006	.028	.024	.089	.032	.002	.002	.033	.029	.033	.025	.017	.033	.029	.028	.028	.006
p21	.052	.109	.063	.178	.201	.132	.086	.230	.195	.023	.201	.075	.172	.103	.213	.190	.115	.029	.138	.121	.443	.057	.011	.011	.029	.144	.167	.126	.086	.167	.144	.138	.138	.029
p22	.217	.229	.289	.477	.454	.316	.100	.460	.267	.143	.420	.222	.200	.228	.456	.417	.368	.178	.200	.231	.916	.067	.071	.071	.033	.167	.447	.405	.362	.378	.167	.200	.200	.178
p23	.255	.278	.343	.506	.460	.322	.076	.506	.202	.175	.425	.292	.152	.303	.478	.407	.494	.218	.152	.228	1.087	.051	.087	.087	.025	.126	.405	.547	.448	.370	.126	.152	.152	.218
p24	.293	.190	.397	.431	.431	.328	.052	.345	.138	.207	.431	.293	.103	.207	.397	.397	.448	.224	.103	.155	.741	.034	.103	.103	.017	.086	.362	.448	.534	.328	.086	.103	.103	.224
p25	.183	.194	.254	.408	.385	.282	.100	.391	.267	.143	.385	.187	.200	.193	.387	.383	.333	.178	.200	.197	.778	.067	.071	.071	.033	.167	.378	.370	.328	.378	.167	.200	.200	.178
p26	.052	.109	.063	.178	.201	.132	.086	.230	.195	.023	.201	.075	.172	.103	.213	.190	.115	.029	.138	.121	.443	.057	.011	.011	.029	.144	.167	.126	.086	.167	.144	.138	.138	.029
p27	.062	.131	.076	.207	.241	.138	.083	.276	.221	.028	.241	.090	.166	.124	.255	.228	.138	.034	.166	.145	.531	.055	.014	.014	.028	.138	.200	.152	.103	.200	.138	.166	.166	.034

BASE DE DATOS

	Gen	Ed	Gra	Est	oc	cap	form	cred	utili	frec	enti	inici	imve	mon	p...	tasa	mor	inco	solicit	cap	curso	rent	pers	tiem	imve	enc	utilida	netas	activ	año	renta	evolu	inci	mej	aum	dis		
	ero	ad	do	ado	up	tal	al	ito	dad	uen	dad	o	rtir	to			ator	me	ados	acit		eali	onal	po	rcio	argo	des	os	sado	ble	cion	den	orad	ento	min			
1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
2	1	1	2	2	2	1	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3	2	1	3	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3	1	1	2	1	4	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1
4	1	2	3	2	1	1	1	1	1	1	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	1	1	4	1	1	2	1	3	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1
6	2	1	4	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2
7	1	1	3	2	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	5	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2
8	1	1	3	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2
9	1	2	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
10	1	1	4	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	5	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
11	1	1	4	2	1	2	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	
12	1	1	4	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	
13	1	1	3	2	2	2	1	1	1	2	3	1	1	1	1	3	2	2	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	
14	2	1	4	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	
15	1	1	3	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
16	2	1	4	2	1	2	1	1	1	2	1	1	3	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	
17	2	1	4	2	1	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	3	2	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
18	2	1	4	2	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	3	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	3	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
19	1	1	4	2	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	2	3	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2	3	1	1	1	2	1	1	1	1	2	
20	2	1	4	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	3	2	1	1	4	1	2	2	1	1	2	3	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
21	2	1	4	3	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	3	2	1	1	4	1	2	2	1	1	2	3	1	1	1	2	1	1	1	1	2	
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	