

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

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

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

AUTOR:

Bach. Ruiz Arbildo, Isabel Teodolinda

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

1. Título de la tesis

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

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

Mg. CPCC. SILVIA VIRGINA MONTOYA TORRES

Presidenta

Mg. CPC. JOSÉ LUIS ALBERTO LÓPEZ SOUZA

Miembro

Mg. CPC. RUSELH FERNANDO VILCA RAMÍREZ

Miembro

Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ

Asesor

DEDICATORIA

Dedico mi tesis a Dios por brindarme fuerzas, ya que ellos son la fuente de mi inspiración para seguir adelante con mis objetivos y metas propuestas, porque sin sus consejos y apoyo incondicional no hubiera logrado alcanzar mis objetivos hasta donde he llegado, los agradeceré por siempre mi querida familia.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 45 y una muestra de 45 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 56% tiene entre 45_64 años; En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 67% son de sexo masculino; En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% Superior Universitario completo; En la tabla y figura n°4 se observa que el 69% son convivientes; En la tabla y figura N°5 se observa que el 89% se dedica al comercio; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 67% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 78% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente; En la tabla y figura N°8 se observa que el 93% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual en dicho rubro; En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; Según la tabla y figura N°10 se observa que el 78% afirma que es la obtención de ganancias; En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar su empresa; En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la

competencia; **Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas:** Según se observa en la tabla y gráfico N°13 se observa que, el 62% menciona tener su financiamiento propio; En la tabla y figura N°14 se observa que el 84% lo solicitó en Entidades no Bancarias; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 78% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 56% lo solicitó a Caja Huancayo; En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 12% anual; Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 56% que se le otorgaron los montos solicitados; Se observa que en la tabla y figura N°19 el 67% solicitó un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000; En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicitó a Largo Plazo; Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 71% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación del local; **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas:** En la tabla y figura N° 22 se observa que el 56% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 62% afirma que tuvo capacitación; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 51% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación; En la tabla y figura N° 26 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 89% considera relevante la capacitación; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 84% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores; En la tabla y figura N°30 se observa que el 84% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; **Respecto a la**

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y figura N° 31 se observa que el 89% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y figura N°32 se observa que el 93% menciona que ha mejorado la rentabilidad; En la tabla y figura N° 33 se observa que el 67% afirma que la rentabilidad no fue mejor el año pasado; En la tabla y figura N° 34 se observa que el 87% afirma que no ha disminuido; En la tabla y figura N° 35 se observa que el 84% afirma que las técnicas e instrumentos pueden beneficiar en la mejora de la rentabilidad de las empresas; En la tabla y figura N° 36 se observa que el 87% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the commerce sector, the botanical sector of Manantay district, 2018. The research was descriptive, because it was limited to describe the main characteristics of the variables under study, to carry out a population of 45 and a sample of 45 micro-companies to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: **Regarding entrepreneurs of micro and small businesses:** In the table and figure 1 it is observed that the age of the representatives, 56% is between 45_64 years old; Table 2 and Figure 2 show that 67% are male; In the table and figure n ° 3 it is observed that 56% complete University Superior; In the table and figure n ° 4 it is observed that 69% are cohabitants; The table and figure N ° 5 shows that 89% is dedicated to trade; **Regarding the characteristics of micro and small enterprises:** According to the table and graph N ° 6 it is observed that 67% is dedicated more than 3 years ago; In the table and figure N ° 7 it is observed that 78% affirm that they have at least 1 permanent worker; In the table and figure N ° 8 it can be observed that 93% affirm that only one casual worker is needed in this category; In the table and figure N ° 9 it is observed that of the representatives surveyed 100% are formal; According to the table and figure N ° 10, it is observed that 78% affirm that it is the obtaining of profits; In the table and graph N ° 11 it is observed that 100% affirms the importance in which your company must be found; In the table and figure N ° 12 it is observed that 100% consider that nowadays the demands of competition; **Regarding the financing of micro and small businesses:** As can be seen in the table and graph No. 13, it can be seen that 62% mentioned having their own financing; In the table and figure N ° 14 it is observed that 84% requested it in non-bank entities; In

the table and figure N ° 15 it is observed that 78% obtained it in the non-banking entities; In the table and figure N ° 16 it is observed that 56% requested it to Caja Huancayo; In the table and figure N ° 17 it is observed that 60% makes a 12% annual payment; According to the table and figure N ° 18 it is observed that the 56% that were granted the amounts requested; It is observed that in table and figure No. 19, 67% requested an approximate amount between s / . 1000_s / .10,000; In the table and figure N ° 20 it is observed that 60% requested it to Long Term; According to the table and figure N ° 21 it is observed that 71% invested in Improvement and / or expansion of the premises; **Regarding Training of micro and small enterprises:** Table and figure N ° 22 show that 56% did not obtain training to be granted financial credit; In the table and figure N ° 23 it is observed that 62% affirm that they had training; In the table and figure N ° 24 it is observed that 51% affirm having had some training considering important training; The table and figure N ° 25 show that 73% had at least one training course; In the table and figure N ° 26 it is observed that 93% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment; In the table and figure N ° 27 it is observed that 89% consider training relevant; In the table and figure N ° 28 it is observed that 100% of the people surveyed mention that the training generates many benefits to the company; In the table and figure N ° 29 it is observed that 84% mentions that they have provided training to their workers; In the table and figure N ° 30 it is observed that 84% affirms that if applied to the need of the company; **Regarding the profitability of micro and small businesses;** In the table and figure N ° 31 it is observed that 89% affirms that the profitability of the company was improved; In the table and figure N ° 32 it is observed that 93% mentions that profitability has improved; In the table and figure N ° 33 it is observed that 67% affirm

that profitability was not better last year; In the table and figure N ° 34 it is observed that 87% affirm that it has not decreased; In the table and figure N ° 35 it is observed that 84% affirms that the techniques and instruments can benefit in the improvement of the profitability of the companies; In the table and figure N ° 36 it is observed that 87% affirm that the zone is very important to improve the profitability of the businesses.

Keyword: Financing, training and profitability.

INDICE

Pág.

Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	xi
Índice de tablas	xiii
Índice de figuras	xv
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN LITERARIA	20
2.1 Planteamiento de la Investigación	20
2.2 Enunciado del Problema	22
2.3 Objetivos de la Investigación	22
2.4 Objetivo General	23
2.5 Objetivos Específicos	23
2.6 Justificación de la Investigación	23
2.7 Marco Teórico Conceptual	24
2.8 Antecedentes	24
2.8.1 Internacional	24

2.8.2 Nacional	30
2.8.3 Regional	34
2.8.4 Local	35
2.9 Bases Teóricas de la Investigación	36
2.10 Teoría del Financiamiento	36
2.11 Teoría de la Capacitación	38
2.12 Teoría de la Rentabilidad	39
2.13 Marco Conceptual	42
2.14 Definición del Financiamiento	42
2.15 Definición de Capacitación	43
2.16 Definición de las micro y pequeñas empresas	43
III. METODOLOGÍA	47
3.1. Diseño de la investigación	47
3.2. Población y muestra	48
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	48
3.4. Técnica e instrumentos	54
3.5. Matriz de consistencia	55
IV. RESULTADOS	61

4.1. Resultados	61
4.2. Análisis de resultados	97
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	100
Referencias bibliográficas	106
ANEXOS	110
- Carátula	111
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	112
- Declaración Jurada del Artículo Científico	137
- Matriz de Consistencia	138
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	142
- Tabla de Fiabilidad	149
Base de datos de las encuestas	155
INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS	Pág
Tabla 1 Edad de los representantes de las mypes	61
Tabla 2 Sexo de los representantes de las mypes	62
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	63
Tabla 4 Estado civil de los representantes de las mypes	64
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	65
Tabla 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	66
Tabla 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	67
Tabla 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	68
Tabla 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	69

Tabla 10	Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	70
Tabla 11	Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	71
Tabla 12	Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	72
Tabla 13	Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	73
Tabla 14	Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	74
Tabla 15	Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	75
Tabla 16	Nombre de la institución financiera	76
Tabla 17	Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	77
Tabla 18	Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	78
Tabla 19	Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	79
Tabla 20	Tiempo del crédito solicitado a las mypes	80
Tabla 21	En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	81
Tabla 22	Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	82
Tabla 23	Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	83
Tabla 24	Recibió capacitación el personal de las mypes	84
Tabla 25	Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	85
Tabla 26	La capacitación es una inversión en las mypes	86
Tabla 27	Es relevante la capacitación en las mypes	87
Tabla 28	Le genera beneficios la capacitación en las mypes	88
Tabla 29	En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	89
Tabla 30	La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	90
Tabla 31	El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	91
Tabla 32	La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	92
Tabla 33	La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	93

Tabla 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	94
Tabla 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	95
Tabla 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	96
Figuras	Pág
Figura 1 Edad de los representantes de las mypes	61
Figura 2 Sexo de los representantes de las mypes	62
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes de las mypes	63
Figura 4 Estado civil de los representantes de las mypes	64
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes de las mypes	65
Figura 6 Tiempo en el rubro los representantes de las mypes	66
Figura 7 Número de trabajadores permanentes en las mypes	67
Figura 8 Número de trabajadores eventuales en las mypes	68
Figura 9 Formalidad de las micro y pequeñas empresas	69
Figura 10 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	70
Figura 11 Importancia de la ubicación estratégica de las mypes	71
Figura 12 Aplicación de tecnología en las micro y pequeñas empresas	72
Figura 13 Financiamiento de su actividad productiva de las mypes	73
Figura 14 Entidades que recurre para obtener financiamiento de las mypes	74
Figura 15 Entidades financieras que les otorga mayores facilidades a las mypes	75
Figura 16 Nombre de la institución financiera	76
Figura 17 Tasa de interés mensual que pagó las micro y pequeñas empresas	77
Figura 18 Se otorgaron los montos solicitados a las mypes	78
Figura 19 Monto promedio del crédito otorgado a las mypes	79
Figura 20 Tiempo del crédito solicitado a las mypes	80

Figura 21 En que fue invertido el crédito solicitado en las mypes	81
Figura 22 Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito de las mypes	82
Figura 23 Tipos de cursos que participo para el desarrollo de las mypes	83
Figura 24 Recibió capacitación el personal de las mypes	84
Figura 25 Cantidad de cursos que participó en el desarrollo de las mypes	85
Figura 26 La capacitación es una inversión en las mypes	86
Figura 27 Es relevante la capacitación en las mypes	87
Figura 28 Le genera beneficios la capacitación en las mypes	88
Figura 29 En el presente año ha brindado capacitación a las mypes	89
Figura 30 La capacitación enfocado a la necesidad de las mypes	90
Figura 31 El financiamiento ha mejorado la rentabilidad en las mypes	91
Figura 32 La capacitación ha mejorado la rentabilidad en las mypes	92
Figura 33 La rentabilidad fue mejor el año 2017 en las mypes	93
Figura 34 La rentabilidad ha disminuido en el presente año en las mypes	94
Figura 35 Se ha aplicado todos los instrumentos en las mypes	95
Figura 36 La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de las mypes	96

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas en el rubro boticas tiene un papel muy importante en el mundo, porque genera desarrollo económico, social, y también el bienestar de la salud pública.

Además, las boticas se han venido desarrollando a lo largo de los años, el cual exige competitividad por parte de las empresas que lo conforman, debido a que nos encontramos en un mundo globalizado, por lo que este acontecimiento obliga a toda empresa a adaptarse a los nuevos cambios, y crecer en base a las necesidades de los clientes. La empresa busca brindar un servicio diferenciado y productos de calidad, a través del estudio logrará posicionarse basándose en estrategias competitivas.

Es decir, en la actualidad el mercado de boticas independientes es muy competitivo, por lo tanto es necesario para las boticas independientes que no formen parte de las grandes cadenas, que cuenten con su propia marca, infraestructura necesaria, brindando calidad en los servicios y los conocimientos adecuados para una asistencia que se ajuste a los requerimientos y necesidades de los usuarios, con el fin de captar la mayor cantidad de clientes y procurando sostener la fidelidad de los mismos.

Por otro lado, en el sector farmacéutico peruano en el último año facturó US\$ 1.600 millones y se estima que en los próximos años continuará creciendo a tasas por encima del crecimiento del país. Este mercado es impulsado principalmente por el desarrollo económico local y por una mayor capacidad adquisitiva de las personas, quienes cada vez más invierten en su salud. Actualmente son tres las grandes cadenas de farmacias y boticas que lideran el sector: Inka Farma (Intercorp), Mi Farma - BTL (Quicorp) y Boticas Arcángel (Grupo Inca) superando

los US\$ 815 millones de ventas durante el año 2012, las cuales se basan principalmente en tácticas promocionales y en la expansión de locales de la cadena, por lo que existe una competencia agresiva en términos de ofertas, descuentos y promociones a fin de atraer a los clientes. Ante el notable crecimiento de las cadenas, se pronostica la extinción de boticas y farmacias independientes, esto se debe a que los grandes retail farmacéuticos no permiten generar nuevos emprendimientos, porque tienen un mayor poder de negociación de compra de medicamentos, pero en lo que va del año las boticas y farmacias independientes crecieron un 8 % contrariamente a todo pronóstico.

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y con base en ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos empresariales. Cada país define a las MIPYMES utilizando pautas esencialmente cuantitativas que, si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas. Incluso en algunos casos, no hay consenso dentro del mismo país. En la mayoría de los casos, las variables consideradas son cantidad de personal, cifra de ventas y niveles de inversión en activos. Los organismos internacionales con el fin de canalizar los apoyos financieros y logísticos, también se han dado a la tarea de establecer clasificaciones para este sector, así pues, de acuerdo con la OCDE (Saavedra G. & Hernández C., 2008).

En los últimos años las Mypes han crecido, y se han convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que generan oportunidad de empleo a la población, y dinamizan la economía local. Según la Corporación Financiera de Desarrollo (CODIFE), actualmente existen alrededor de 3,5 millones de micro pequeñas empresas en el país, y son el símbolo del camino al crecimiento; por lo tanto, el financiamiento a las Mypes es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades bancarias sino por las instituciones del estado (Condemayta, 2009).

En el año 2005 las Mypes representan, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan sólo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas empresas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 MYPEs eran formales. Ello muestra que la MYPE desde hace un buen tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. En el primer lustro de los años 2000, por ejemplo, registró un crecimiento de 29% y ese ritmo se ha mantenido, en promedio, hasta la fecha. Esto se ha debido, entre otras razones, a la importancia que han ido cobrando los servicios dentro del mercado y al desafío que enfrentan las grandes y pequeñas economías para combatir el desempleo (Mares Ruiz, 2013).

Además es necesario conocer y entender a sus clientes y sobre todo satisfacer sus necesidades, mejorar su participación en el sector y reforzar su posicionamiento frente a los consumidores, por todo ello se requiere el uso de herramientas de marketing que le permitan que la empresa pueda seguir consolidándose, crecer y

prepararse para enfrentar los permanentes y numerosos cambios del "negocio" farmacéutico.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1 Planteamiento de la investigación

Caracterización del problema

Las micro y pequeñas empresas, representan a nivel mundial la fuente de movimiento económico de mayor incidencia de crecimiento y desarrollo para las naciones; ya que por investigaciones estadísticas realizadas, ocho de cada 10 micro y pequeñas empresas fracasan en sus primeros 5 años; siendo uno de los principales factores no contar con información actualizada, consistente y al instante, que les permita tomar las decisiones concretas y correctas para satisfacer la demanda de un determinado mercado en condiciones competitivas, sea éste nacional o internacional , por ende establece como línea de investigación el Financiamiento.

Además las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Es por eso que en la actualidad las micro y pequeñas empresas son las que más sufren los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la

incursión de grandes empresas en sus mercados, siendo una solución las micro y pequeñas empresas en su mayoría carecen de programas de financiamiento y capacitación , lo que a su vez incide en la rentabilidad de las mismas, durante varios años estas pequeñas unidades de producción estuvieron excluidas del acceso al crédito porque adolecían de experiencia y gestión administrativa y carecían de recursos que se destinen a la inversión en tecnología y expansión de su negocio. Así mismo, la escasa capacitación de las Mypes, no permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos debido a que los microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial; es decir, son renuentes al cambio.

Por tanto, en el Perú, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), surgen por la necesidad de generación de empleo que no ha podido ser satisfecha por el Estado en su totalidad, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad y a su vez por un tema de emprendimiento buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse, emplear a sus familiares y demás personas cercanas a su entorno. Gilberto. J (2009).

Puesto que, las micro y pequeñas empresas en la región Ucayali a través de los años han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos, uno de ellos es el sector-salud (boticas), hoy en día constituyen uno de los motores principales de la actividad económica regional y nacional.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconoció las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio, por ejemplo se desconoció si dichas micro y pequeñas empresas acceden o no al financiamiento, si lo hacen, a que sistema financiero recurren, que tipo de interés pagan, etc. Asimismo se desconoció si tienen acceso o no a programas de capacitación, si capacitan a su personal, etc. Finalmente, se desconoció si dichas micro y pequeñas empresas han sido rentables o no, en estos últimos años.

Por estas razones, entre otras, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

2.2 Enunciado del problema:

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

2.3 Objetivos de la Investigación

2.4 Objetivo general:

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

2.5 Objetivos específicos:

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

2.6 Justificación de la investigación

El estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

También esta investigación se justifica porque desde el punto de vista metodológico proporciona un instrumento (cuestionario) para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros ámbitos geográficos. Asimismo, el presente trabajo de investigación servirá como

antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

2.7 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.8 Antecedentes

2.8.1 Antecedentes Internacionales

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

Este estudio, explora los factores gubernamentales de fomento, los personales del empresario y los factores del negocio, que inciden en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, del sector manufacturero donde el empresario/gerente es un elemento fundamental para crear valor a la empresa. La metodología aplicada en el presente trabajo, se desarrolló mediante un estudio cuantitativo y cualitativo, se delimitó a empresas afiliadas a la CAINTRA, en cinco municipios del Área Metropolitana de Monterrey, (A.M.M.). Los datos recolectados se obtuvieron mediante un cuestionario con su respectiva prueba de validez y confiabilidad. Las respuestas a los ítems están estructuradas de acuerdo con la escala de Likert. Los datos se examinaron mediante el paquete estadístico SPSS-V18,

realizando una regresión lineal múltiple, se llevó a cabo las pruebas de bondad de ajuste de la distribución normal de los datos, la heterogeneidad y la linealidad.

Los principales resultados fueron: Los Factores Personales del Empresario, como un factor relevante para el desarrollo de la empresa, y que es importante que se diseñen programas que permitan brindar las herramientas necesarias para brindar un acompañamiento en este sentido que les permita aprovechar los diferentes programas por parte de las diferentes instancias gubernamentales, federal, estatal y municipal. De acuerdo con (Venciana, 1996), todo emprendedor que tenga unas aspiraciones por encima de sus capacidades actuales y un afán de superación, le conducirán a la búsqueda y mejora continua a través de nuevas combinaciones de factores.

Una recomendación importante es que se diseñen programas enfocados a desarrollar las habilidades directivas de los empresarios, considerando los factores personales del empresario como un detonante positivo que impulse en mayor medida el desarrollo y permanencia de las empresas. La aportación del presente estudio, es que se utilice esta investigación metodológica y se consideren a los Factores Personales del Empresario que se enuncian a continuación: (a) Personalidad, (b) Actitud, (c) Conocimientos y (d) Capacidad Administrativa, como los factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

Concluye Carrera, alinear los programas de gobierno que permitan otorgar los apoyos gubernamentales a los empresarios que cuenten con los factores personales necesarios, para la toma de decisiones y acciones para el

desarrollo de la empresa. Con la intención que sean direccionados a los que cumplan con estos criterios para el aprovechamiento de dichos programas. Además de contribuir con elementos de utilidad que permitan al empresario aplicar en las diferentes áreas de la empresa y que se deben hacer énfasis para lograr el éxito empresarial para optimizar el potencial del dueño/gerente de la empresa.

Por su parte Seferovic (2011), expresa que las empresas están dispuestas a competir en los mercados nacionales y extranjeros. Con este objetivo, el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) y sus socios se unen para desarrollar el Programa de Internacionalización de la Micro y Pequeña Empresa. El objetivo de la institución es capacitar a 4 mil empresas de todo el país en los próximos dos años, a fin de que sean más competitivos y ganar más mercado. También la directora de Acceso a Mercados de Sebrae Nacional, Raissa Rossiter, explica que el programa trabajará en dos aspectos. “Su objetivo es intensificar el apoyo a las micro y pequeñas empresas que realizan alguna de exportación desde el 2003, y reforzar la colaboración con otras instituciones, tanto en el plano nacional como en el estado.”

Por su parte Zapata (2004) investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en

la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Por lo tanto, el programa de internacionalización de las micro y pequeñas empresas se ajusta a la Política de Desarrollo Productivo (PDP), que se inició en mayo de 2008 por el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC). Uno de los cuatro objetivos principales de esta política es aumentar la participación de las micro y pequeñas empresas en el comercio internacional.

Manifiestan que con esta política, el gobierno pretende aumentar en un 10% el número de empresas que ingresen en el mercado extranjero, lo que

representarían aproximadamente 13 mil micro y pequeñas empresas exportadoras en 2010. Hoy en día, el país cuenta con 11.792 microempresas y pequeñas empresas exportadoras, según el estudio realizado por la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial (ABDI) en 2006. Para superar la meta propuesta de la PDP de capacitar 1792 empresas y e incluirlas en el programa de 4 mil empresas, Sebrae está trabajando, en un principio, con 3 mil empresas identificadas por el Sebrae y Apex-Brasil en sus programas de comercio exterior. “Se trata de empresas o acuerdos de producción que ya tienen cierta experiencia en los Mercados extranjeros, pero que no continuaron el proceso y los otros mil, se logrará por medio de difundir y dar a conocer el programa, la demanda espontánea y servicio en más de 800 puntos de atención de la Sebrae dice la directora del Sebrae Raissa Rossiter.

Así mismo Maekawa (2001), manifiesta que en la actualidad, es necesario entender el proceso de internacionalización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en la globalización, por internacionalización se entiende todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, durante un proceso de creciente implicación y proyección internacional (Welch y Loustarinen, 1988). Como resultado de la creciente globalización, las oportunidades comerciales internacionales se han convertido en una ruta vital para el crecimiento y desarrollo de la corporación (Katsikea y Morgan, 2002, p. 467), afirmación totalmente válida y que puede ser extensiva para las micro y pequeñas empresas.

También a pesar del volumen de investigación enfocada sobre los factores asociados con la habilidad de la firma para exportar bienes y servicios al exterior, existe hasta ahora insuficiente conocimiento acerca de la internacionalización de nuevas y pequeñas empresas (Westhead, Wright, Ucbasaran, 2001, p. 334).

Por otro lado un modo de internacionalización empleado frecuentemente por las pequeñas y medianas empresas (pymes), en la aventura de introducirse en mercados internacionales, es exportando. Esto puede atribuirse al hecho que este particular modo de entrar a los mercados internacionales y vehículo de expansión compromete menos recursos y, por ende, es menos riesgoso estratégicamente en comparación con otras alternativas internacionales, como joint ventures o canales de integración (Katsikea y Morgan, 2002,p. 467).

Analizaremos a continuación los modelos gradual y acelerado de los procesos de internacionalización, tomando las características de las micro y pequeñas empresas peruanas, donde es muy poco probable que su proceso de internacionalización abarque más allá de las exportaciones.

Afirman que una empresa puede ser definida como una entidad que, operando en forma organizada, combina la tecnología y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener una ganancia. Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, o microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

Generalmente la micro y pequeña empresa se ha definido desde diversos puntos de vista, así tenemos:

Por su Dimensión: Se considerará el número de trabajadores, el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de ventas, etc.

Por la Tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).

Por su Organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

2.8.2 Antecedentes Nacionales

Jiménez, (2013) en su investigación denominada “caracterización de competitividad y calidad de servicio en las MYPE rubro boticas A.A.H.H. Santa rosa - Piura, 2013” que se presentó en la Universidad Los Ángeles de Chimbote, Piura (Perú) dicha investigación empleó la metodología de tipo cuantitativa y nivel descriptivo, llegándose a la conclusión que las boticas del Asentamiento Humano Santa Rosa, en su mayoría presentan como estrategias competitivas, la diversificación de sus servicios y las estrategias de precios son factores relevantes para los clientes y para zona donde se ubican, ya que se requieren otros servicios por estar frente al hospital.

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

definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal.

En Perú un modelo económico como el que posee, es mantenerse dentro de la informalidad garantiza, desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la Mypes y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la Mypes de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Por su parte Osorio (2014), llevó a cabo una investigación que lleva por título “Caracterización de la capacitación y el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro panaderías del distrito de Coishco, periodo - 2010 – 2011”, la que tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento y la capacitación de las - 10 - micro y pequeñas empresas del rubro Panaderías del distrito de Coishco en el período 2010 - 2011, se ha desarrollado la investigación del tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental – transversal, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 7 microempresas, representando el 100% de

la población, a quienes se aplicó un cuestionario de 19 preguntas , utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: La edad del 43% de los encuestados esta entre los 25 y 35 años, el 57% de los encuestados son de sexo masculino y el 57% son propietarios de la panadería. Respecto a la micro y pequeñas empresas: El 43% tiene menos de 5 años de actividad y el 100% se creó con la finalidad de obtener ganancias y el 100% con la finalidad de dar empleo a la familia. Respecto al financiamiento: El 57% afirma haber creado su empresa con capital ajeno y afirma acudir a las cajas municipales como fuente de financiamiento principal, el 100% consideran que las entidades financieras son flexibles en brindar a los microempresarios un préstamo, el 57% de los encuestados considera que el principal factor para que las entidades financieras no apoyen financieramente a las microempresas es el no ser cliente de la entidad, el 86% de los encuestados no recurre al financiamiento informal. Respecto a la Capacitación, el 57% afirma haber realizado capacitaciones en el periodo 2010 - 2011, el 57% afirman que la capacitación brindada a sus trabajadores ha tenido un impacto moderado en el desempeño laboral. Por lo tanto se concluye que las micro y pequeñas empresas del rubro de estudio fueron creadas con capital ajeno, la fuente principal de financiamiento principal son las cajas municipales, aseguran que el financiamiento influye en la rentabilidad de la empresa, afirman haber solicitado menos de S/. 5000 de crédito y no recurre al financiamiento informal. Estas micro y pequeñas empresas han realizado capacitaciones en

la empresa, no utilizan el correo electrónico para estas capacitaciones y estas capacitaciones han tenido impacto en el desempeño laboral.

Navarro (2011), su tesis titulada, “Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de trimotos moto taxis y ventas de autopartes en la provincia de Sullana, Región Piura” en el año 2011 Sullana – Piura, universidad Católica los Ángeles de Chimbote, para optar por el título de licenciado en administración. Tuvo como objetivo general, determinar, la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las empresas dedicadas al ensamblaje de Trimotos (Moto taxis) y venta de autopartes en la provincia de Sullana. Utilizó el diseño no experimental, transversal longitudinal con una población conformada por 2500 MYPE de ensamblaje de trimotos (Moto taxis) y la venta de autopartes en la provincia de Sullana, la muestra inicial es de 24.893568 (Este resultado será sometido a factor de corrección finita). La técnica utilizada es la encuesta y el 10 instrumento el cuestionario. Concluye que existen muchas empresas que trabajan empíricamente sin ninguna capacitación y conocimiento empresarial. Según lo investigado sobre el perfil del microempresario y el perfil de las MYPE, se comprobó que el empresario tiene temor de adquirir dinero de entidades financieras por la incertidumbre de no poder devolver dicho dinero debido a que no está capacitado y no sabe qué entidad le da las mejores condiciones de préstamo. Por otro lado, según el estudio, se ha demostrado que el microempresario equivocadamente utiliza el crédito obtenido en compra de bienes que no son para el giro del negocio. El microempresario adquiere financiamiento de Prestamistas o Junteras que

otorgan préstamos con garantía de bienes muebles que son de la empresa con altas tasas de interés lo cual perjudica a la empresa.

Por ese mismo Verástegui (2005), Establece que las principales causas de la escasa competitividad de las micro y pequeñas empresas en relación con las grandes empresas son falta de información de mercado, falta de tecnología, mala organización, informalidad y poco acceso al crédito financiero.

2.8.3 Antecedentes Regionales

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

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

sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

2.8.4 Antecedentes Locales

Cabrera (2015), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2015” en cuanto a las características de los empresarios: El 90% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos; el 100% son del sexo masculino; el 60% tiene secundaria incompleta. En cuanto a las características de las Mypes: El 70% indicaron que tienen de tres a siete años en la actividad empresarial y el rubro; el 100% posee en promedio más de tres trabajadores permanentes; el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 80% declararon como inversión a la capacitación; el 90% consideran a la capacitación relevante; el 60% de sus trabajadores se capacitaron en temas relacionados al sembrío y cuidados de las plantas de camu camu. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años. Finalmente el 100% de las Mypes estudiadas financian su actividad empresarial con autofinanciamiento, el 70% si capacita a su personal y la mayoría no son Rentables.

2.9 Bases Teóricas de la investigación

2.10 Teorías del Financiamiento

El financiamiento cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que

consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir, que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda vs. Instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa.

Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento, para explicar estas diferentes prácticas se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como al nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios.

Por otro lado Domínguez (2009), sobre Fuentes de financiamiento a corto plazo; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que vengán en menos

de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos, pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

2.11 Teorías de la Capacitación

Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo.

Por otro lado Barnard (2002), es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y

racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Es preciso mencionar que Barnard y otros, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Finalmente concluye Barnard y otros, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días. Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo, es por eso que la transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y se actualicen permanentemente en conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial, se debería colocar énfasis en la formación y

capacitación del capital humano, donde las personas son el factor clave del cual depende el éxito de la empresa u organización

2.12 Teoría de la rentabilidad

Se entiendo como el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido”. Supongamos que en el supuesto anterior, la compra de la casa asciende a 100.000 euros y la puesta en marcha del local, incluyendo los gastos asociados a la actividad, es de 190.000. Tras un estudio de la estimación de ingresos que va a producir cada opción, se desprende que en un año la vivienda genera unos ingresos de 10.000 euros y el negocio de 17.000 euros. A primera vista, montar el negocio parece la idea más lucrativa, pero si se comparan sus rentabilidades el escenario cambia. La compra de la vivienda para su posterior alquiler presenta una rentabilidad del 10% (tras dividir el beneficio de 10.000 entre el capital invertido de 100.000) frente al 8,9% (17.000 entre 190.000) del negocio.

Por otro lado es preciso mencionar a Suárez H.(2008) en su artículo titulado “Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría” publica que el artículo busca establecer la importancia de la información para tomar decisiones financieras dentro de las empresas; describiendo como herramienta importante para el flujo de información, el sistema de control de gestión basado en indicadores. Es una investigación de tipo descriptiva, orientada hacia un diseño documental, de campo, no experimental. Inicialmente se abordó la teoría documentada de distintos autores, lo que permitió la preparación de un cuestionario de recolección de datos, aplicado a cinco

hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. Se concluye que, en las empresas es importante contar con indicadores financieros como herramienta para la toma de decisiones empresariales. La información empírica demostró que las empresas objeto de estudio fueron incrementando moderadamente su rentabilidad durante tres períodos económicos (2001-2003).

Tipos de Rentabilidad

La rentabilidad económica:

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

Activo total a su estado medio

La rentabilidad financiera:

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos

capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Rendimiento del patrimonio (ROE)

Rendimiento del Patrimonio o Rentabilidad Financiera (RF), es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La RF puede considerarse así una medida de rentabilidad más apropiada para los accionistas o propietarios que la RE, y de ahí que sea el indicador de rentabilidad para los directivos que buscan maximizar en interés de los propietarios.

Una RF insuficiente supone una limitación a nuevos fondos propios tanto porque es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa como porque restringe la financiación externa. La RF es la capacidad de generar recursos con sus capitales propios, de forma que medida en %, diría el porcentaje de beneficios neto que se obtendrá con cada 100 u.m. de Patrimonio Neto de la empresa.

$$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Neto Patrimonial}}$$

Este ratio también se denomina ROE (del inglés return on equity, rentabilidad del capital propio). La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, el ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. A medida que el valor del ratio de rentabilidad financiera sea mayor, mejor será ésta.

2.13 Marco Conceptual

2.14 Definición del Financiamiento

Definición ABC (2014), en “Definición de financiamiento”, como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que 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. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

2.15 Definición de la Capacitación

Es una estrategia empresarial importante que debe acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones lleven adelante. (Martínez Carrillo 2009).

Se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre

terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

2.16 Definición de las micro y pequeñas empresas

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

- **Definición :** La ley 28015, ley de la Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, promulgada el 3 de julio del 2003, en el artículo segundo define a la pequeña y micro empresa como “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”.
- **Características de las micro y pequeñas empresas:** Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: (A) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive. (B) Niveles de ventas anuales : - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresas partir de monto

máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus 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.

- **Política Estatal:** El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial.
- **Funciones de los Consejos Regionales:** Los Consejos Regionales de las MYPE promoverán el acercamiento entre las diferentes asociaciones de las MYPE, entidades privadas de promoción y asesoría a las MYPE y autoridades regionales; dentro de la estrategia y en el marco de las políticas nacionales y regionales, teniendo como funciones: (a) Aprobar el Plan Regional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, que incorporen las prioridades sectoriales de la Región señalando los objetivos y metas para ser alcanzados a la CODEMYPE para su evaluación y consolidación. (b) Contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las MYPE, a nivel regional y local. (c) Supervisar las políticas, planes y programas de promoción

de las MYPE, en su ámbito. (d) Otras funciones que se establezcan en el Reglamento de Organización y Funciones de las Secretarías Regionales.

• **Instrumentos de la Promoción de las Micro y pequeñas empresas:**

Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: (a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios. (b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios. (c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE. (d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

• **Instrumentos de Formalización para el desarrollo de la competitividad:**

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

• **Licencias y permisos Municipales:**

La Municipalidad, en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la Zonificación y compatibilidad de uso correspondiente. Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se

entenderá otorgada la licencia de funcionamiento provisional. La licencia provisional de funcionamiento tendrá validez de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Finalmente, solo se podrá revocar la Licencia de Funcionamiento Definitiva por causa expresamente establecida en el ordenamiento legal de acuerdo a lo establecido en el artículo IV del Título Preliminar de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. La Municipalidad deberá convocar a una audiencia de conciliación como requisito para la revocación de una Licencia de Funcionamiento Definitiva. El incumplimiento de este requisito acarrea la nulidad del procedimiento revocatorio.

- **Régimen Tributario:** El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

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

Nivel de investigación de la tesis

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

Diseño de la investigación

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

M ----- **O** Dónde:

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

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

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

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

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 45 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.

La información fue obtenida a través de la Municipalidad Distrital de Manantay.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se realizó la investigación tomando una muestra de 45 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018”	Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		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: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No

		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la	Ordinal: Uno

		empresa en los dos últimos años.	Dos Tres Más de tres-
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su Empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la Empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas	Percepción que tienen los propietarios y/o	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.

empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: sí No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10

	boticas del distrito de Manantay, 2018.		10-15 16-20 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomó 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

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

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

Plan de análisis de los datos

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

- **Matriz de Consistencia**

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

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	Edad Sexo Grado de instrucción	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

<p>rubro boticas del distrito de Manantay, 2018”</p>	<p>de Manantay, 2018?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.</p>				
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p> <p>Número de</p>	<p>Razón:</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p>Razón:</p>

				Trabajadores	01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa: Especificar el monto. Nominal: Bancaria	

			Tasa de interés cobrado por el crédito	No bancaria Nominal: Bancaria
			Crédito oportuno	No bancaria
			Crédito inoportuno	Cuantitativa:
			Monto del crédito:	Especificar
			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si Nominal: Si

6.9 Principios éticos

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan en cualquier investigación que se realice.

- **Respeto por las personas.** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es necesario tener prioridad aquellos grupos vulnerables, pobres, niños, marginados, prisioneros. Lo cual esto podría ocasionar que pueden tomar malas decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades con la finalidad de salvaguardar su propia integridad.
- **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.
- **Justicia.** El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y

beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se derivan deben estar a disposición de toda la población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse de costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS

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

1) **Tabla N°1**

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	5	11%
30-44 años	15	33%
45-64 años	25	56%
Más de 65 años	0	0%
Total	45	100%

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

Grafico N°1

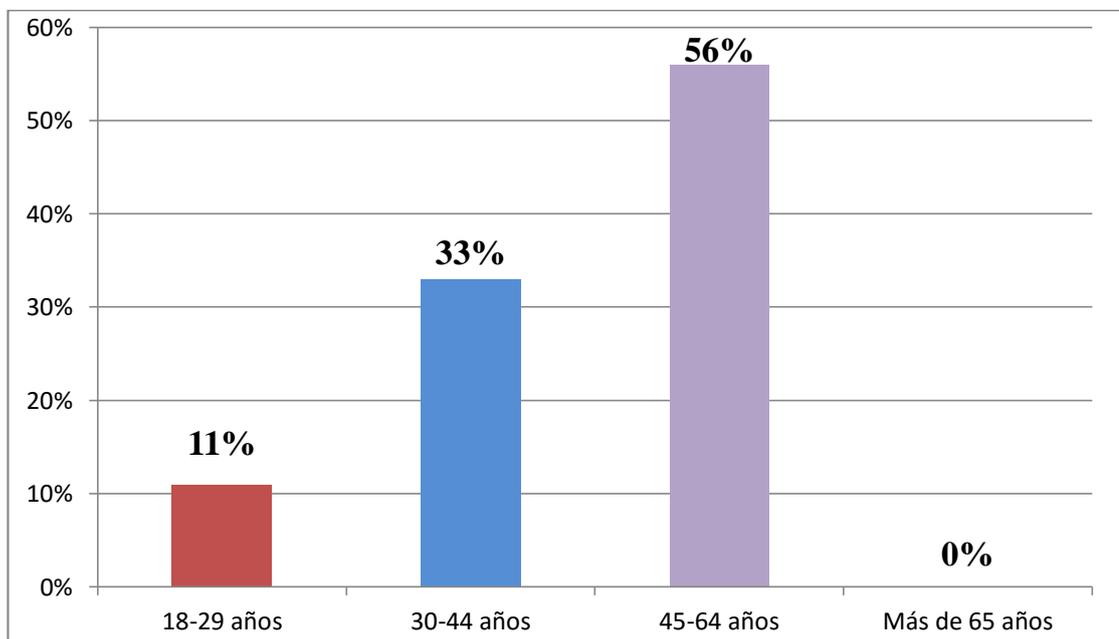


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 56% tiene entre 45_64 años, el 33% tiene entre 30_44 años, y solo el 11% dijeron que tienen entre 18_29 años.

2) **Tabla N°2**

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	30	67%
Femenino	15	33%
Total	45	100%

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

Grafico N°2

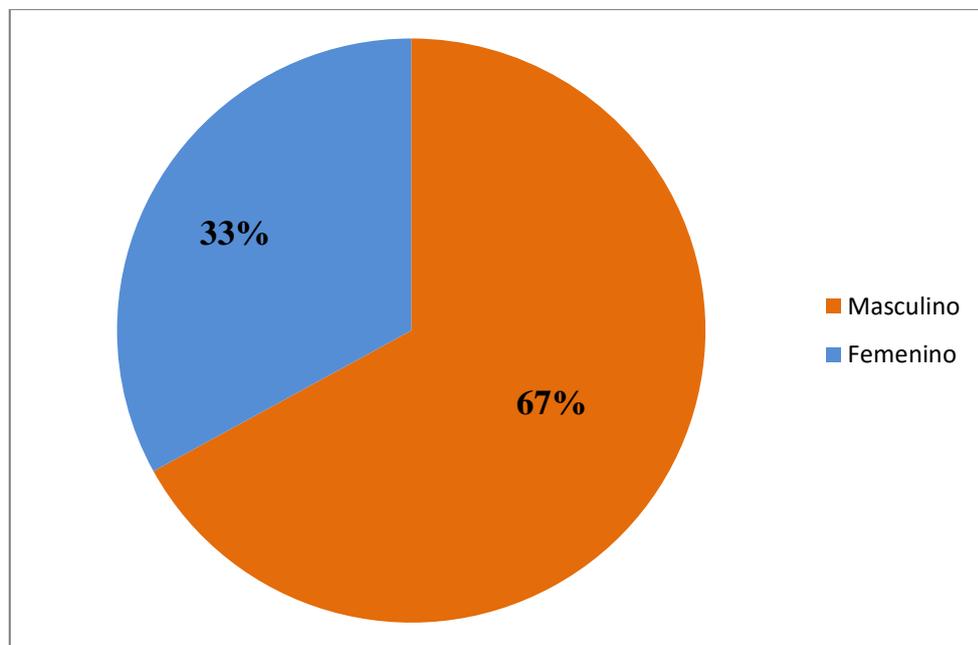


Figura 2. Sexo de los representantes legales

En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 67% son de sexo masculino mientras que solo el 33% son femenino.

3) Tabla N°3

**Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas
del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018**

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	0	0%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	25	56%
Superior universitario incompleta	5	11%
Superior no universitario completa	10	22%
Superior no universitario incompleta	5	11%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°3

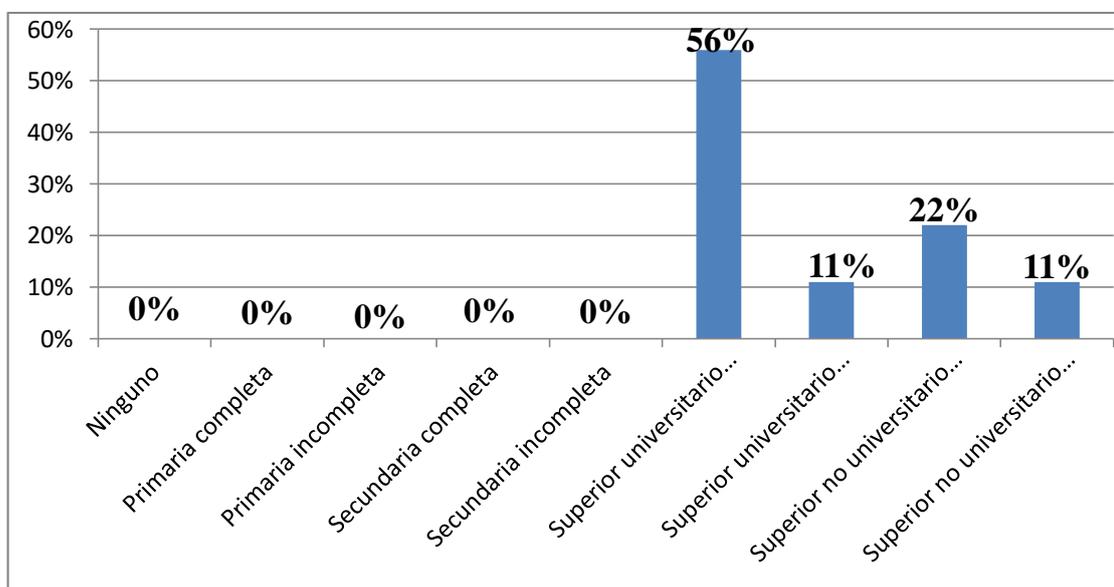


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes

En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% Superior Universitario completo, el 11% Superior universitario incompleta, el 22% superior no universitario completa, el 11% Superior no universitario incompleta.

4) Tabla N°4

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	10	22%
Casado	4	9%
Conviviente	31	69%
Divorciado	0	0%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
Total	45	100%

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

Grafico N°4

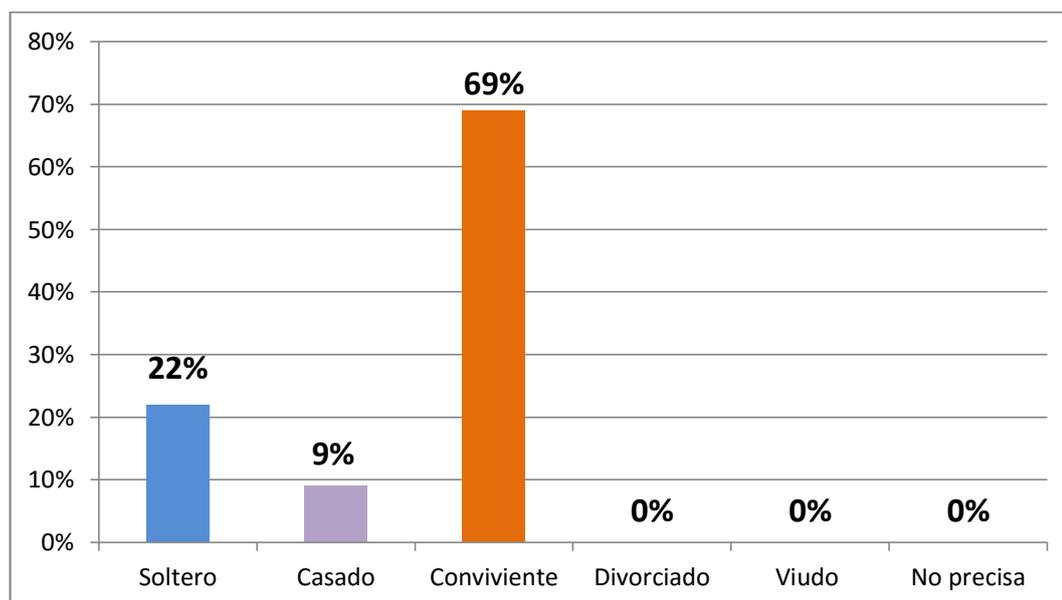


Figura 4. Estado civil de los representantes legales

En la tabla y figura n°4 se observa que el 69% son convivientes, el 22% son solteros y por lo tanto solo el 9% son casados.

5) Tabla N°5

Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	11%
Comerciante	40	89%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°5

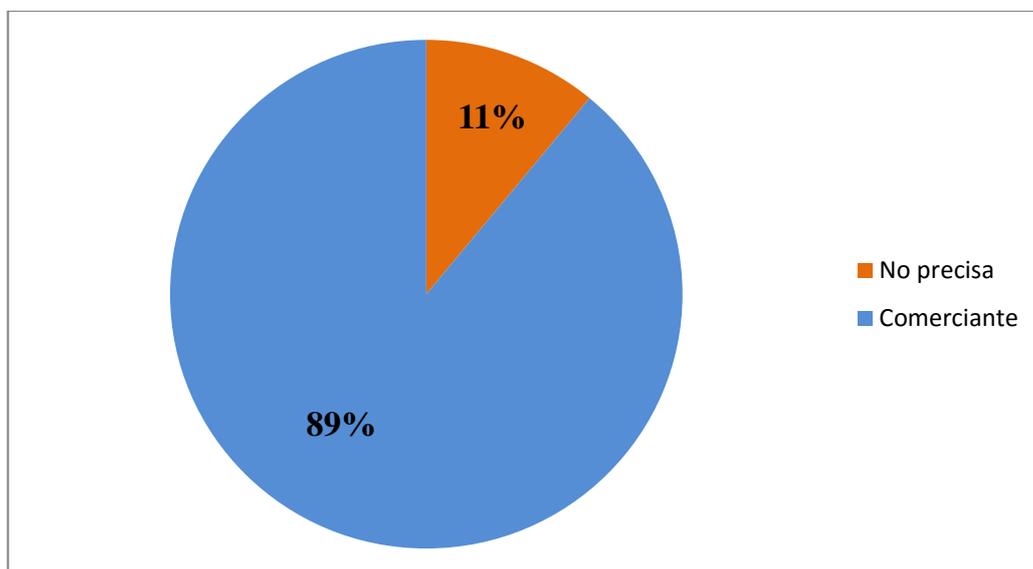


Figura 5. Profesión u ocupación de los representantes legales

En la tabla y figura N°5 se observa que el 89% se dedica al comercio mientras que solo el 11% no precisa.

CARACTERISTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

6) Tabla N°6

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	30	67%
Más de 03 años	15	33%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°6

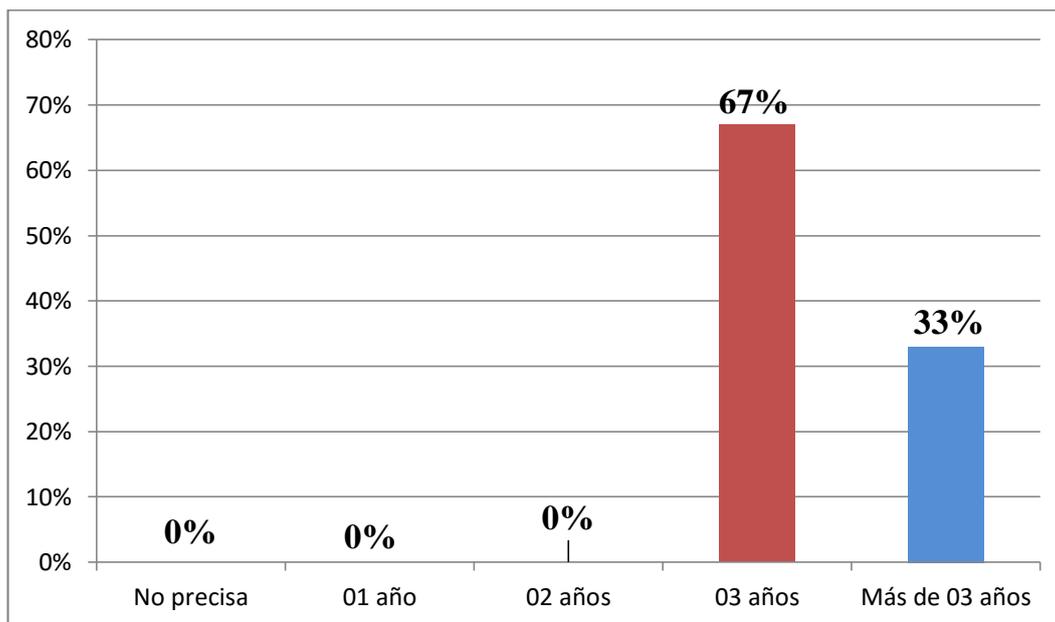


Figura 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.

Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 67% se dedica hace 3 años, mientras que el 33% se dedica hace más de 3 años.

7) Tabla N°7

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	35	78%
2 Trabajadores	7	16%
3 Trabajadores	3	7%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°7

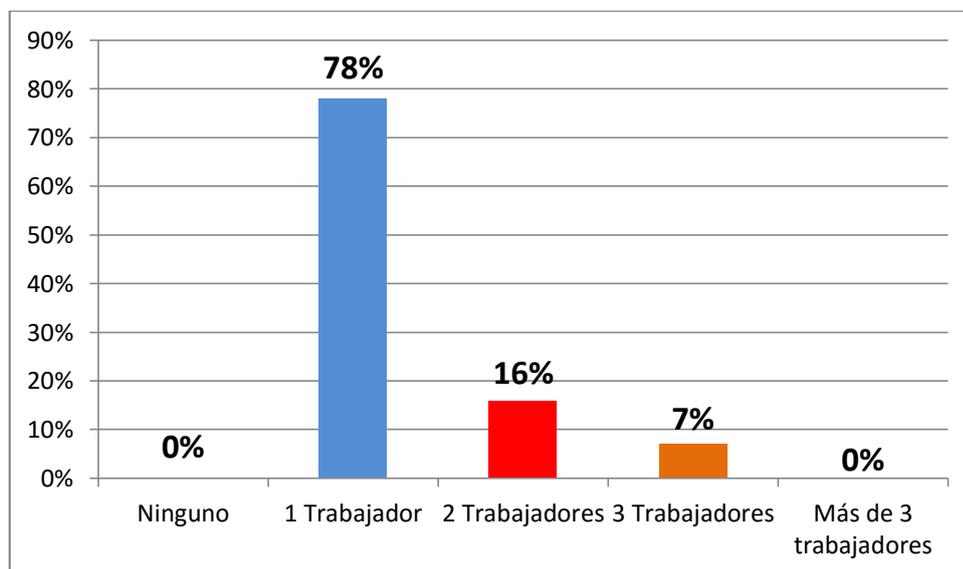


Figura 7. Número de trabajadores permanentes

En la tabla y figura N°7 se observa que el 78% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 16% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 7% cuenta con 3 trabajadores.

8) Tabla N°8

Número de trabajadores eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	42	93%
2 Trabajadores	3	7%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfico N°8

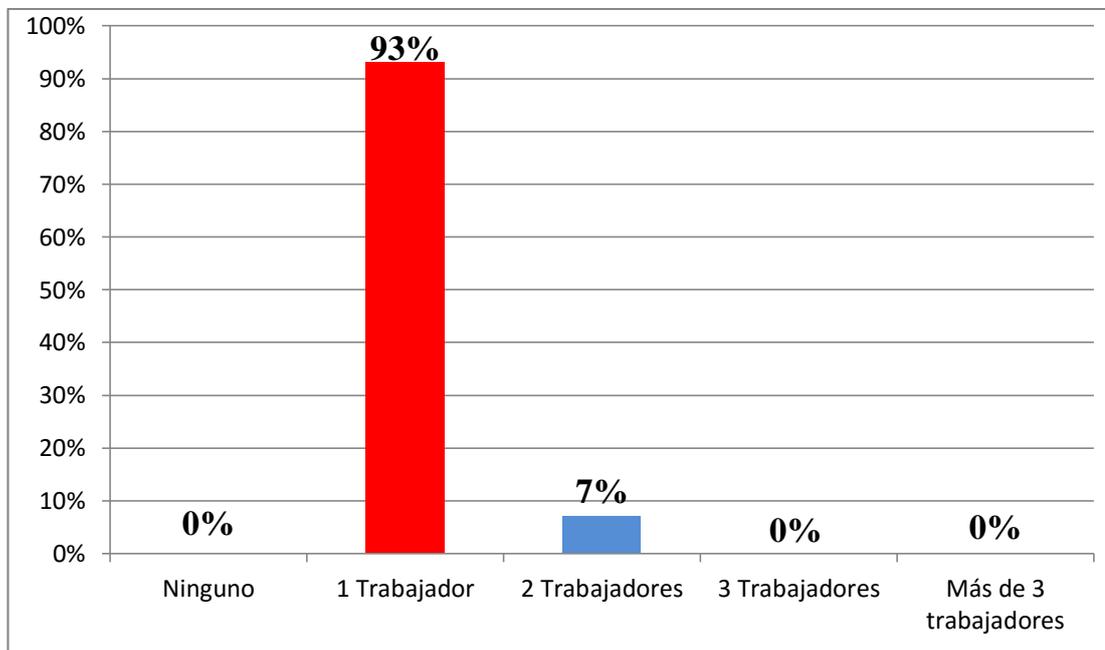


Figura 8. Número de trabajadores eventuales

En la tabla y figura N°8 se observa que el 93% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual en dicho rubro, mientras que el 7% al menos necesita 2 trabajadores.

9) Tabla N° 9

**Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector
comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018**

Formalidad de las micro y pequeñas empresas	Frecuencia	Porcentaje
Formal	45	100%
Informal	0	0%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfico N° 9

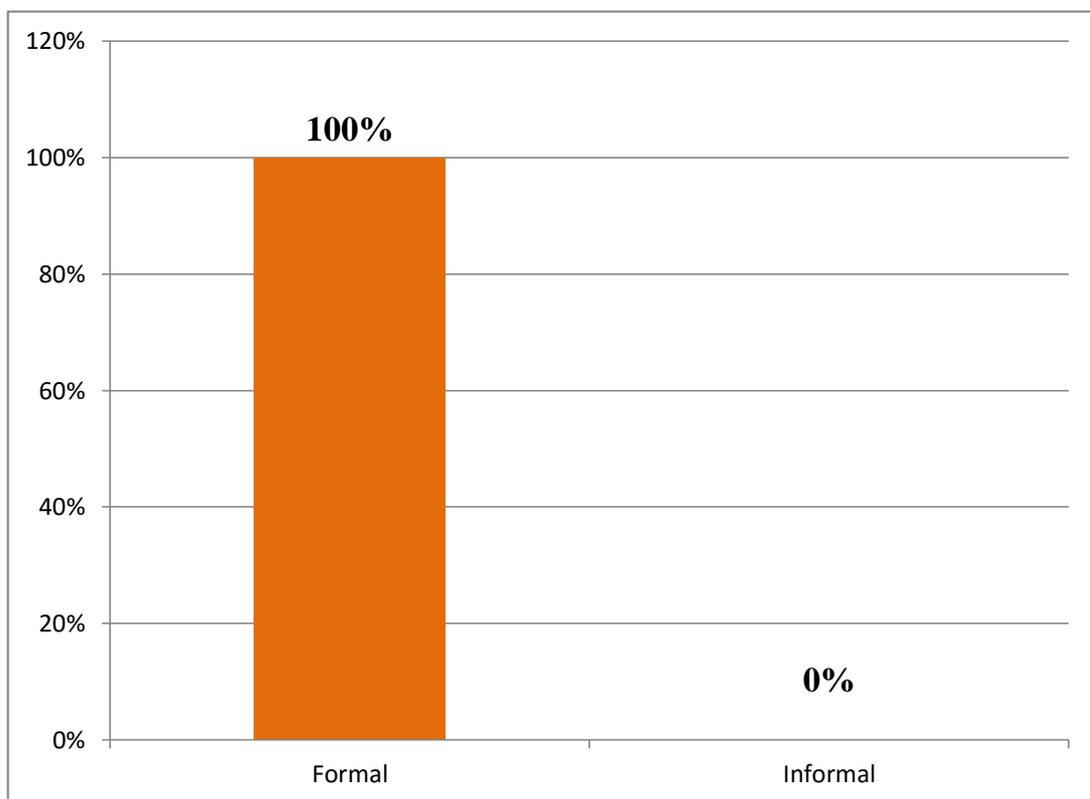


Figura 9. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.

10) Tabla N°10

Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	22%
Obtención de ganancias	35	78%
Subsistencia	0	0%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°10

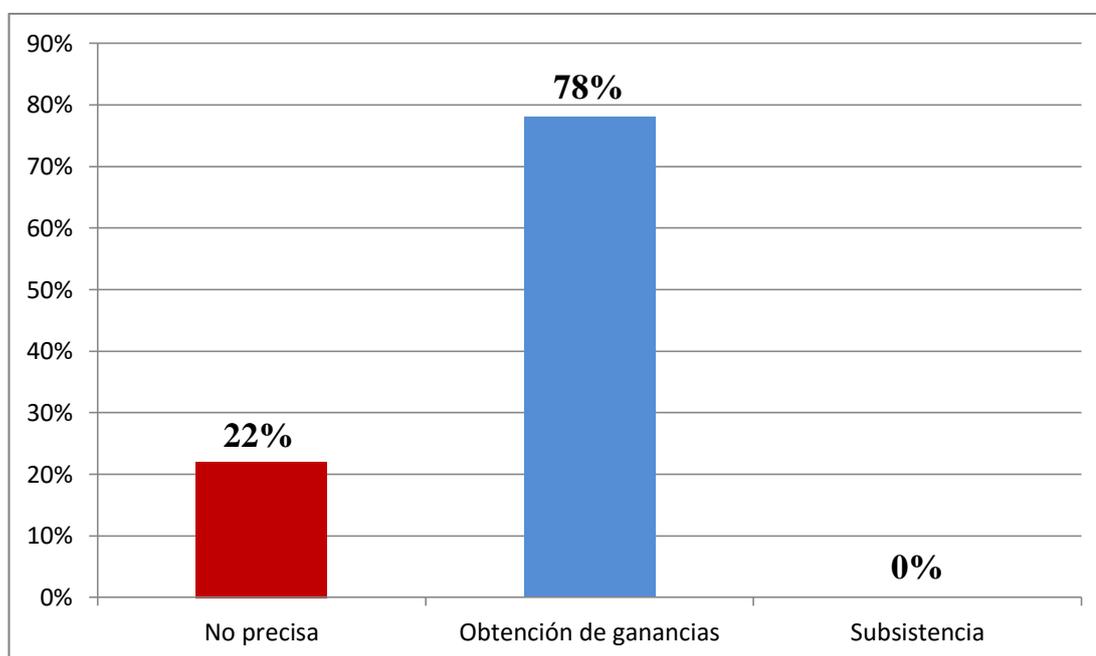


Figura 10. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas

Según la tabla y figura N°10 se observa que el 78% afirma que es la obtención de ganancias es favorable mientras que solo el 22% prefirió no precisar dicha información.

11) Tabla N° 11

¿Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

Ubicación Estratégica	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	100%
No precisa	0	0%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfica N°11

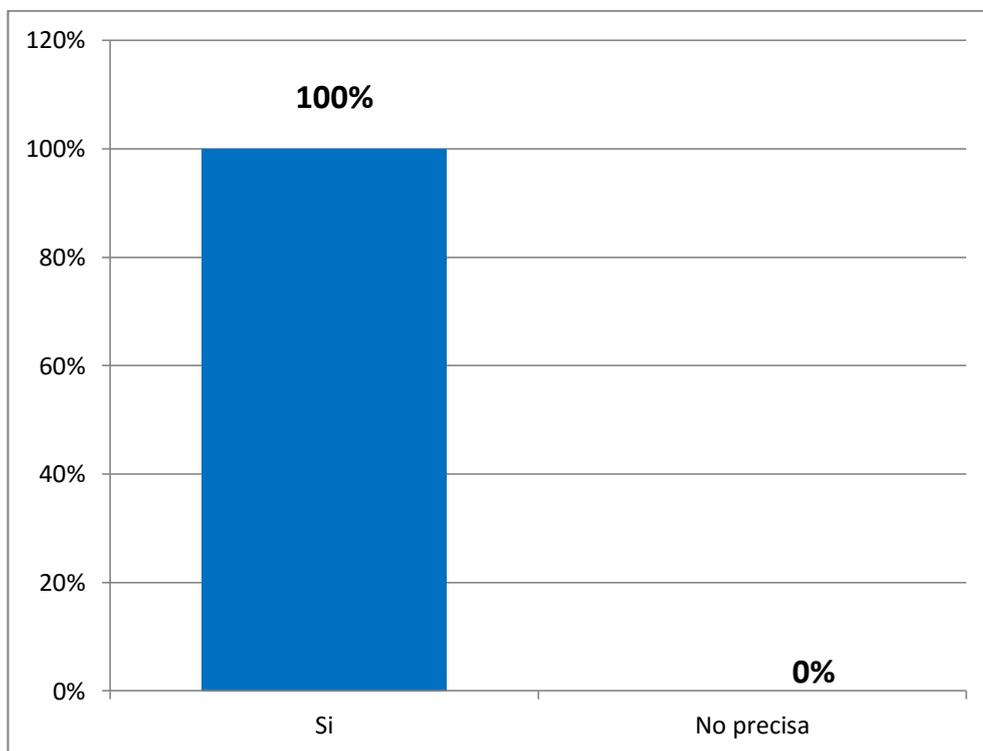


Figura 11. Ubicación estratégica

En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar su empresa.

12) Tabla N° 12

¿Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	100%
No precisa	0	0%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfica N°12

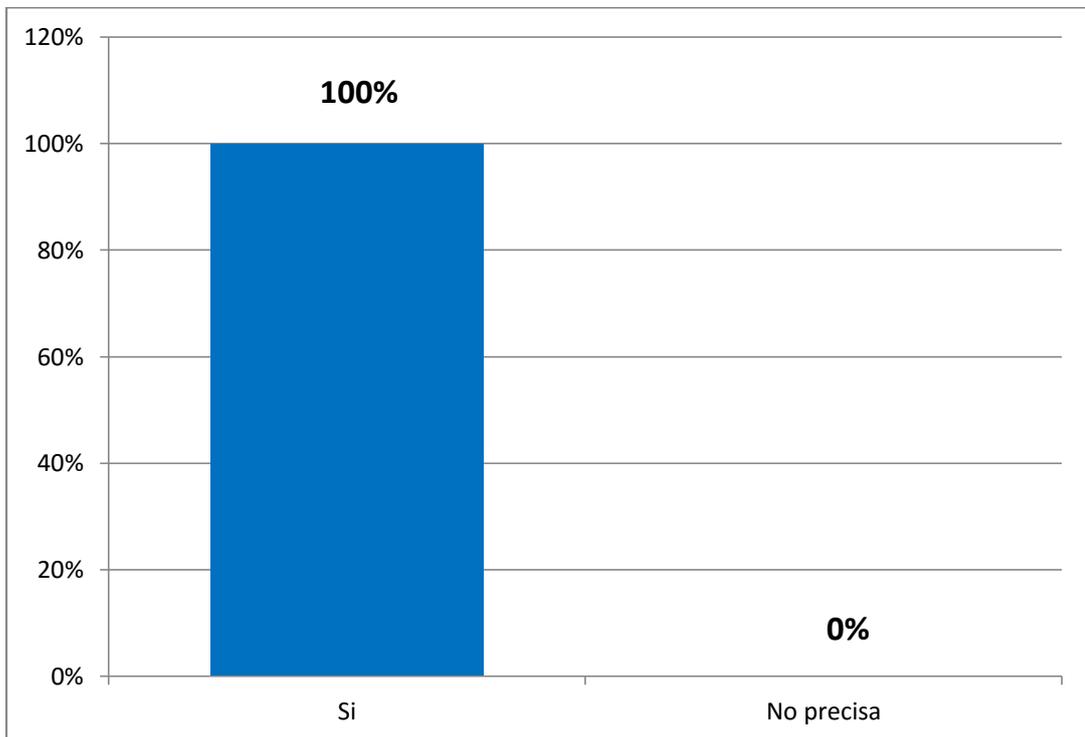


Figura 12. Aplicación de tecnología avanzada

En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

13) Tabla N°13

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	28	62%
Financiamiento de terceros	17	38%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°13

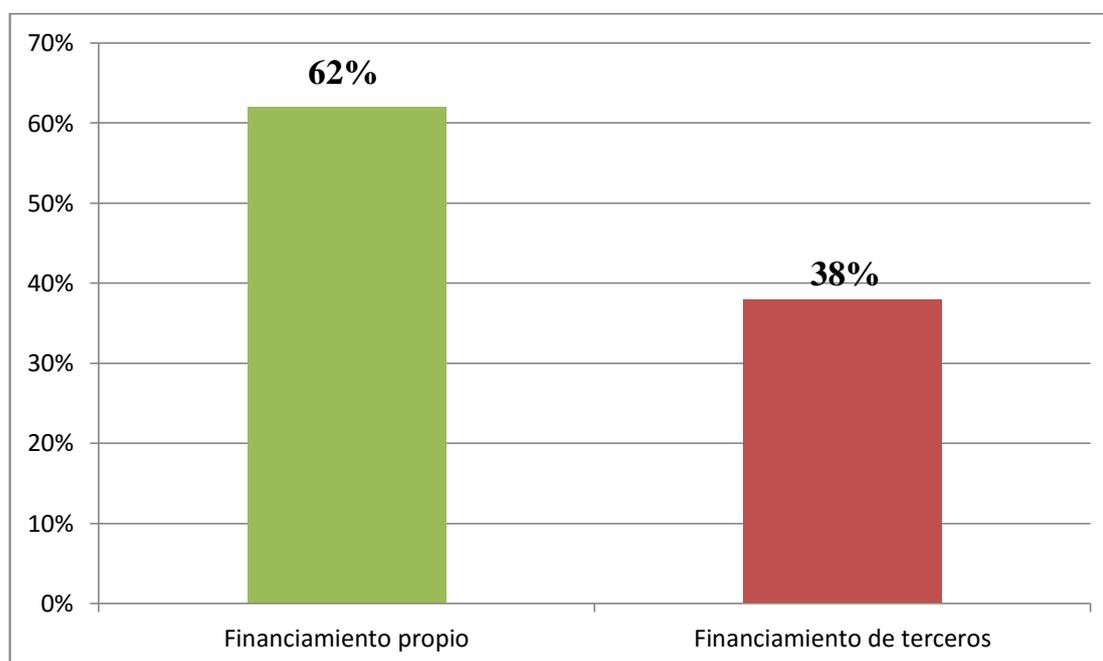


Figura 13. Como financia su actividad productiva

Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 62% menciona tener su financiamiento propio, mientras que solo el 38% menciona haber recurrido financiamiento de terceros.

14) Tabla N°14

Si el financiamiento es de terceros: ¿A Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	38	84%
Entidades no bancarias	7	16%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Grafico N°14

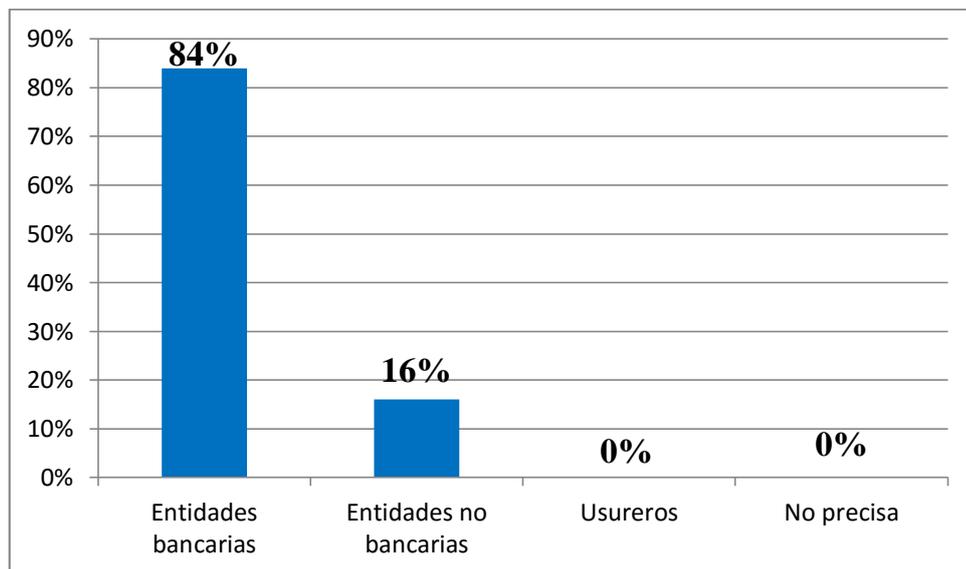


Figura 14. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades

En la tabla y figura N°14 se observa que el 84% lo solicito en Entidades no Bancarias mientras que el 16% fueron en Entidades Bancarias.

15) Tabla N°15

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	10	22%
Entidades no bancarias	35	78%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfico N°15

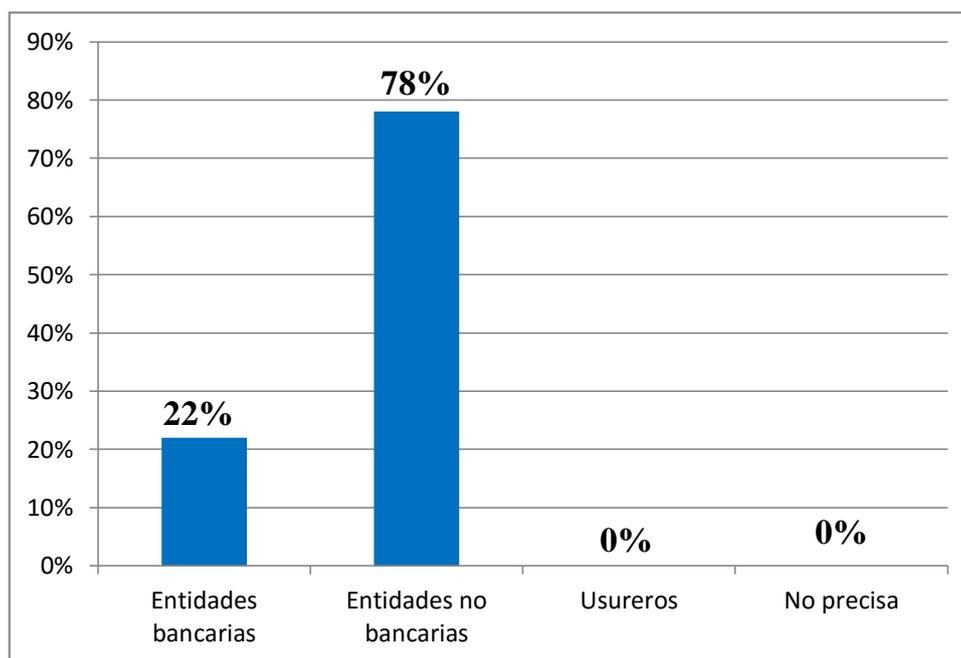


Figura 15. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito

En la tabla y figura N° 15 se observa que el 78% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias mientras que solo el 22% fueron en las Entidades Bancarias.

16) Tabla N°16

¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	7%
BCP	2	4%
Caja Huancayo	25	56%
Mi Banco	15	33%
Total	45	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de la micro y pequeñas empresas en estudio.

Gráfico N° 16

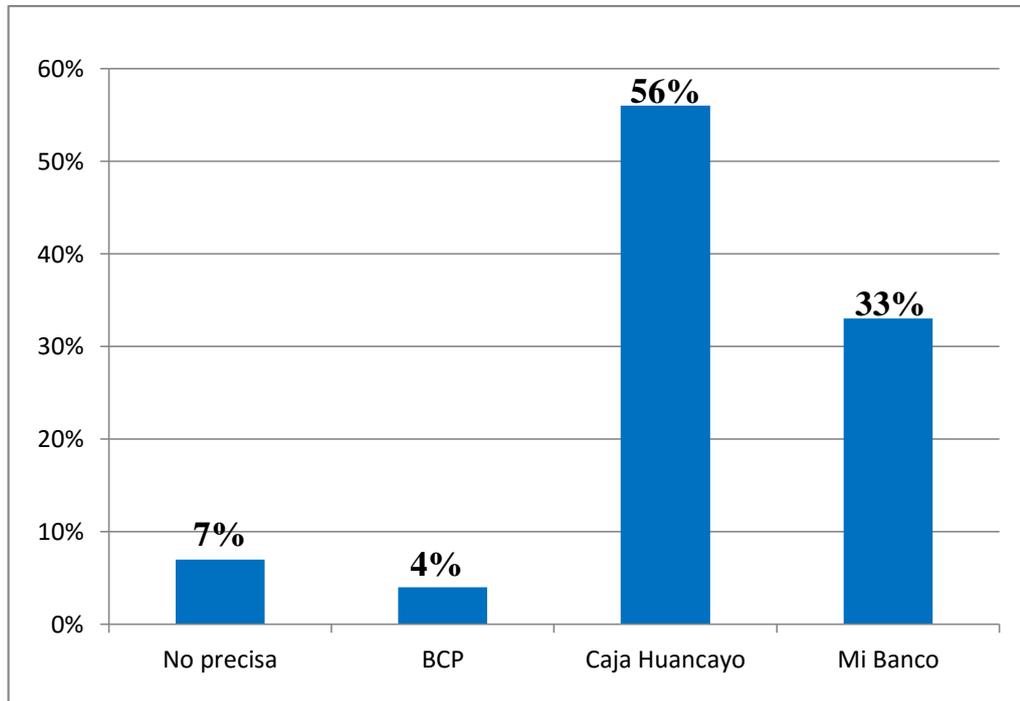


Figura 16. Nombre de la Institución Financiera

En la tabla y figura N° 16 se observa que el 56% lo solicitó a Caja Huancayo, el 33% en Mi Banco, mientras que el 7% No precisa, y solo el 4% solicitó al BCP.

17) Tabla N° 17

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
12% Anual	27	60%
14% Anual	0	0%
No precisa	18	40%
Total	45	100%

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

Gráfico N° 17

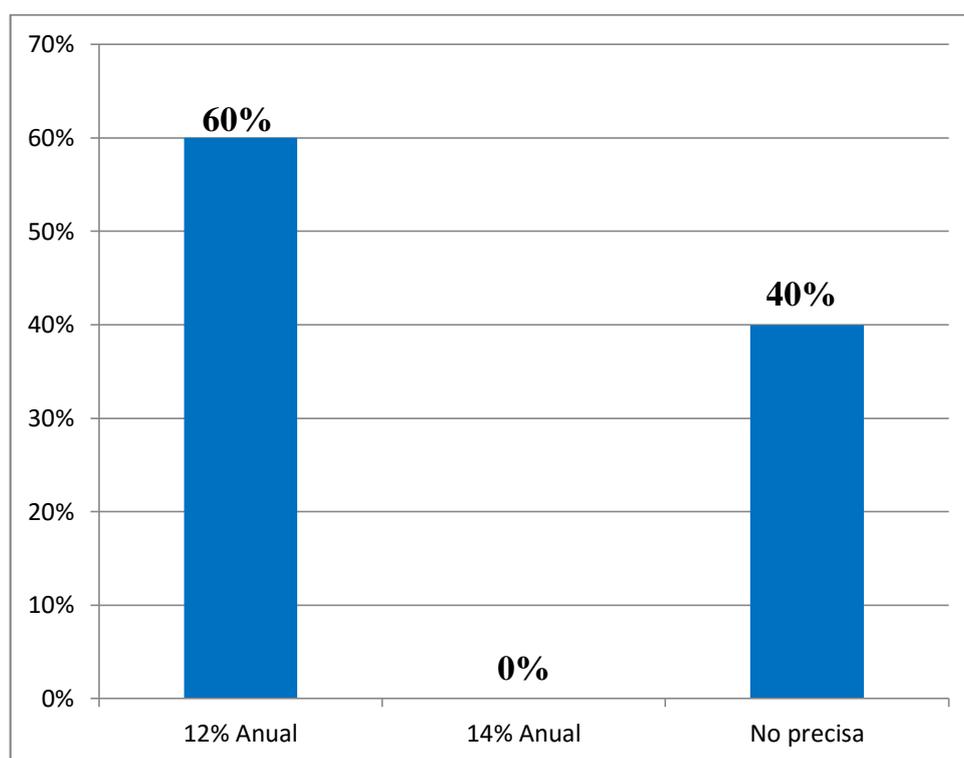


Figura 17. Tasa de interés de pago.

En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 12% anual, mientras que solo el 40% prefirió no precisar dicha información.

18) Tabla N°18

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
si	25	56%
No	20	44%
Total	45	100%

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

Gráfico N°18

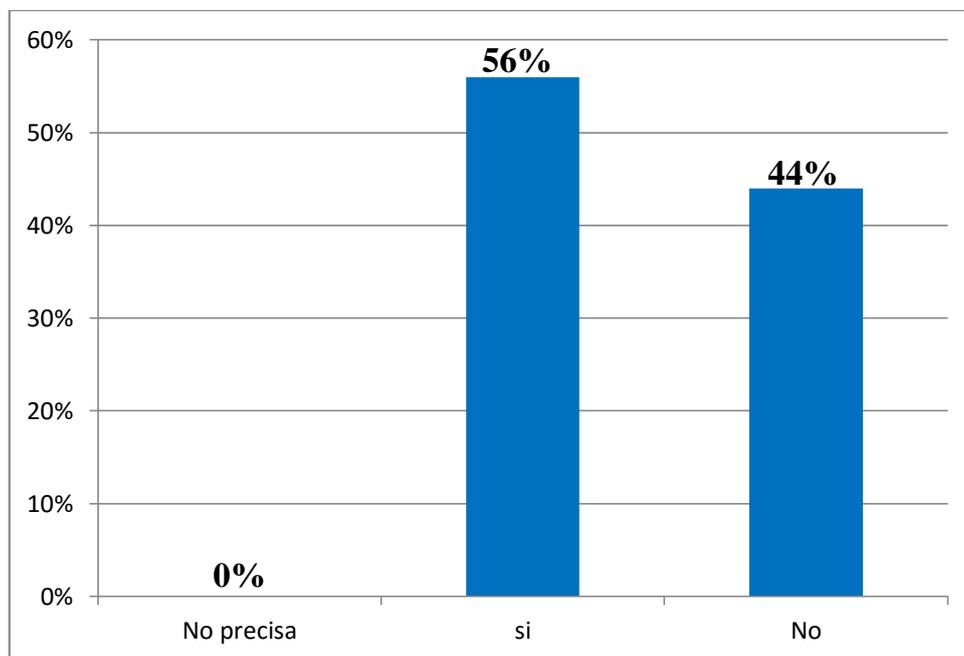


Figura 18. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 56% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 44% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.

19) Tabla N° 19

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	22%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	30	67%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	3	7%
Más de S/.30,000.00	2	4%
Total	45	100%

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

Grafico N° 19

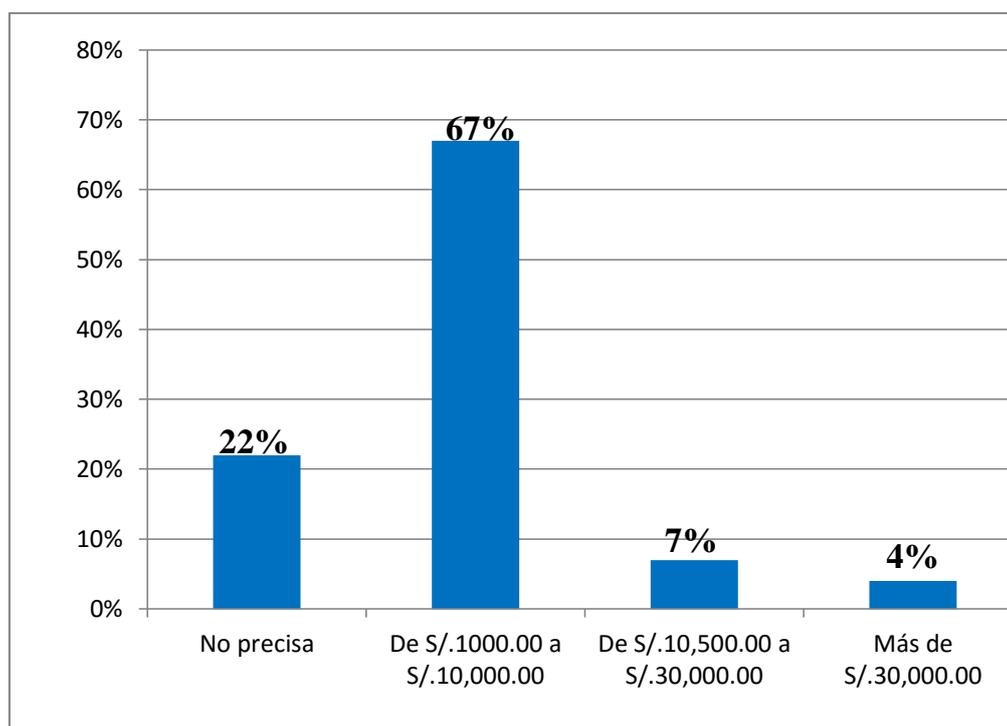


Figura 19. Monto promedio del crédito otorgado.

Se observa que en la tabla y figura N°19 el 67% solicitó un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, mientras que el 22% decidió no precisar, mientras que el 7% solicitó entre s/.10.500_s/.30.000, así mismo solo el 4% menciona que lo solicitó más de S/.30.000.

20) Tabla N°20

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	18	40%
Largo Plazo	27	60%
Total	45	100%

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

Gráfico N°20

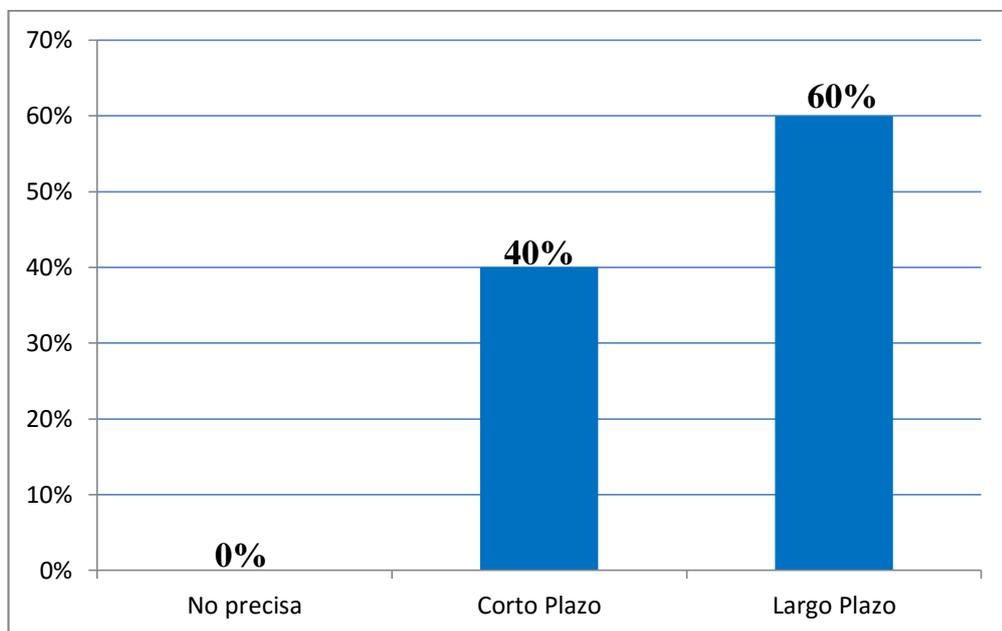


Figura 20. Tiempo del crédito solicitado.

En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicito a Largo Plazo mientras que solo el 40% lo realizo a Corto Plazo.

21) Tabla N°21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	32	71%
Activos fijos	13	29%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	45	100%

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

Grafico N° 21

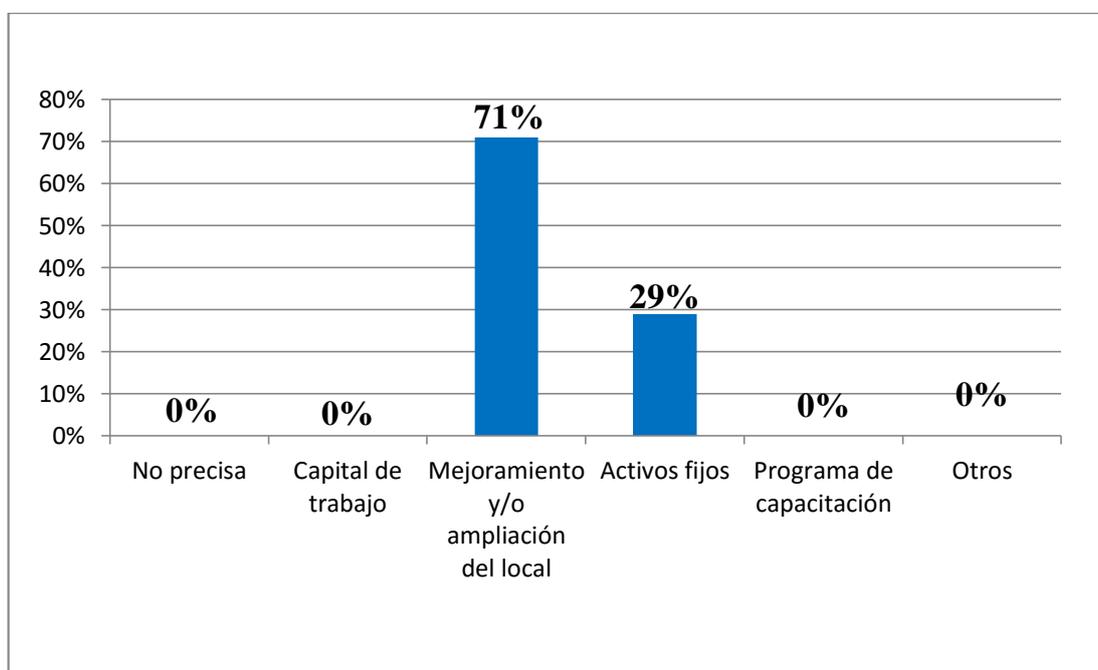


Figura 21. En que fue invertido el crédito otorgado.

Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 71% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación del local, mientras que solo el 29% invirtió en Activos Fijos.

DE LA CAPACITACION A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:

22) Tabla N°22

¿Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero?

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	20	44%
No	25	56%
Total	45	100%

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

Gráfico N° 22

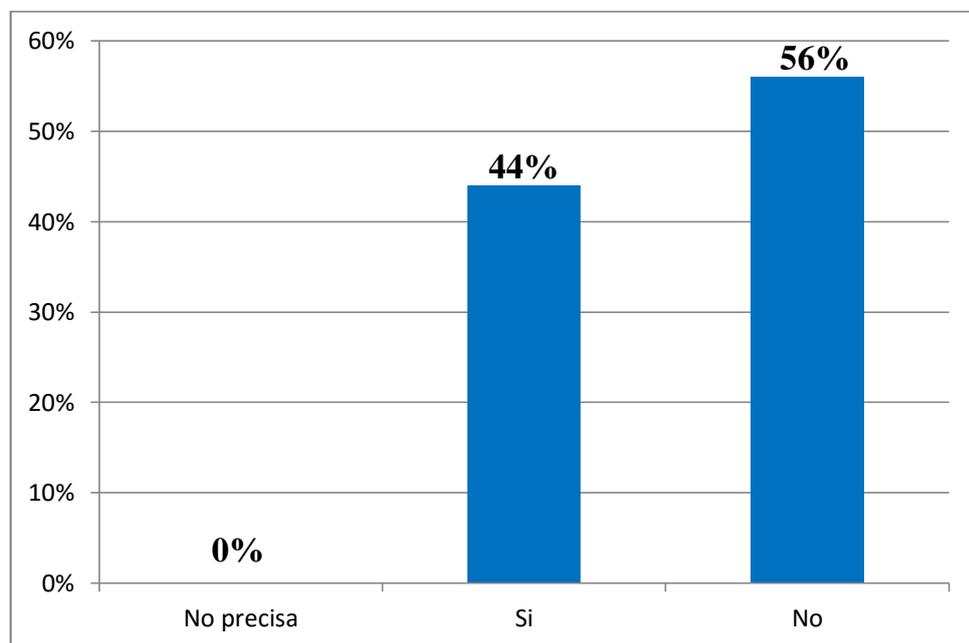


Figura 22. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero

En la tabla y figura N° 22 se observa que el 56% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, mientras que solo el 44% si lo realizo.

23) Tabla N° 23

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

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	17	38%
Administración de Recursos Humanos	0	0%
Otros	28	62%
Total	45	100%

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

Gráfico N°23

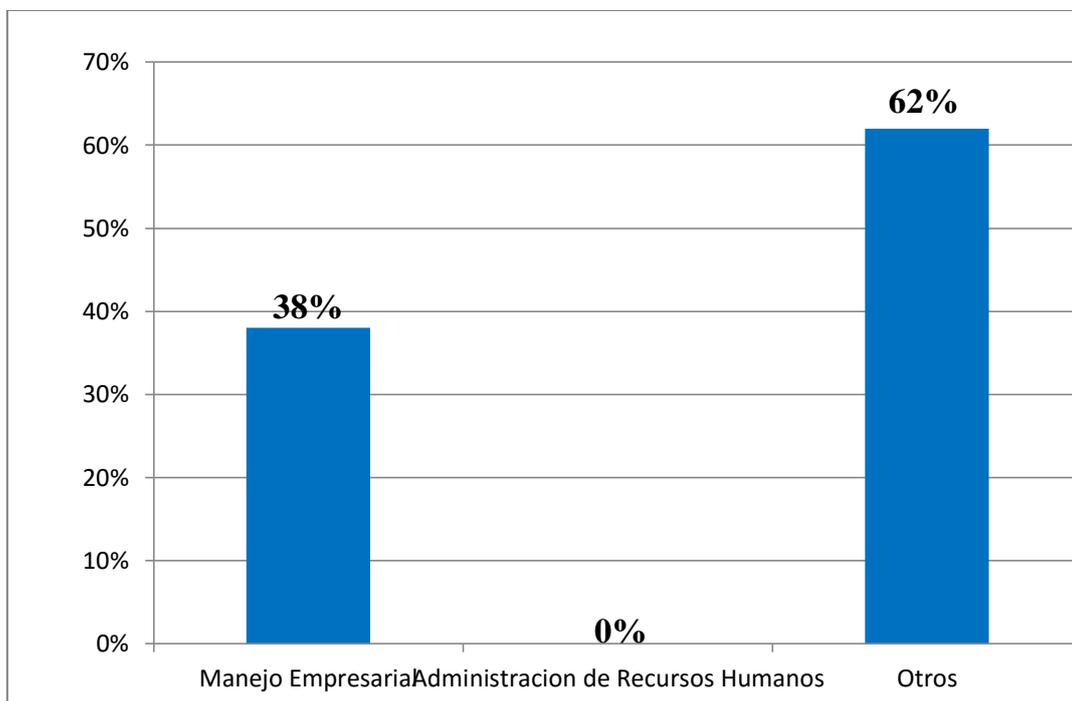


Figura 23. Cursos de capacitación en los que participo.

En la tabla y figura N° 23 se observa que el 62% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 38% lo realizó en manejo empresarial.

24) Tabla N° 24

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	51%
No	22	49%
Total	45	100%

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

Gráfico N°24

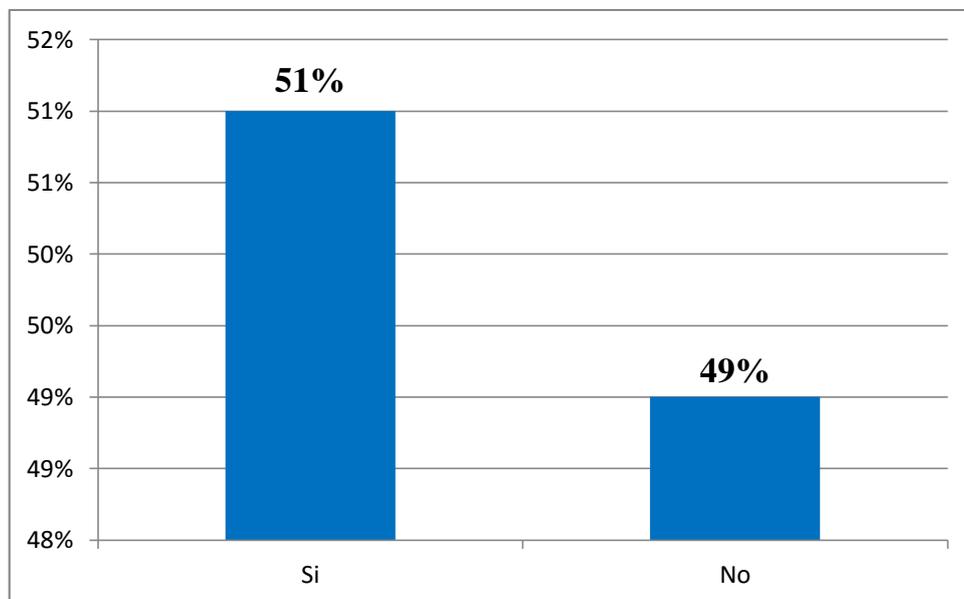


Figura 24. El personal ha recibido alguna capacitación.

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 51% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse y solo el 49% no recibió ninguna.

25) Tabla N° 25

Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los último año

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	33	73%
2 veces	10	22%
3 veces	2	4%
Más de 3 vez	0	0%
Total	45	100%

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

Gráfico N° 25

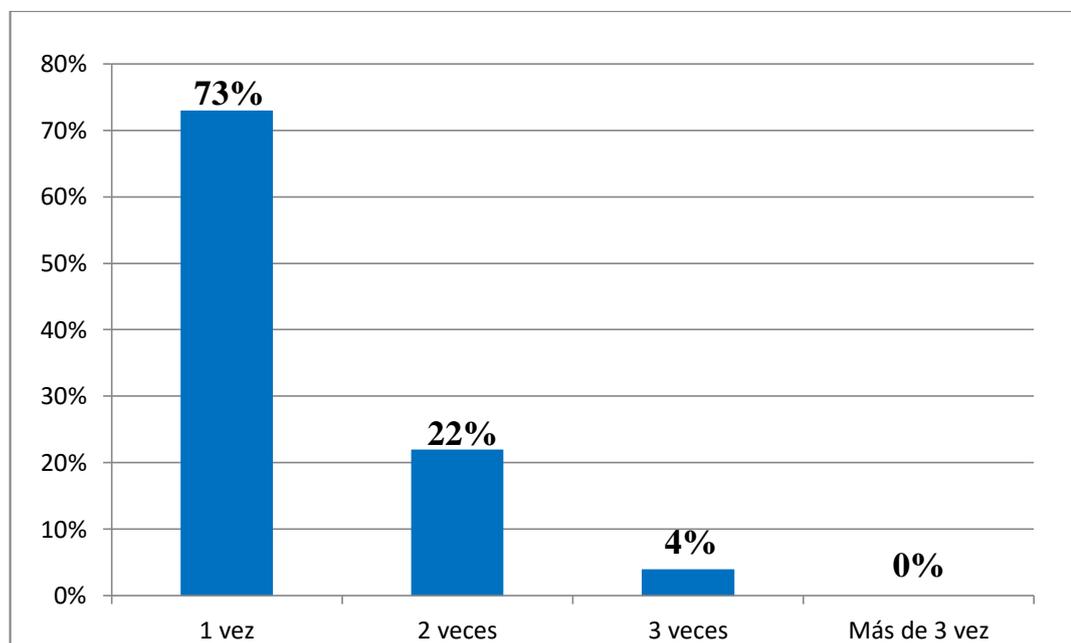


Figura 25. Cursos de capacitación en los últimos años

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 22% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 4% confirma que se capacitó al menos 3 veces.

26) Tabla N° 26

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	42	93%
No	3	7%
Total	45	100%

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

Gráfico N° 26

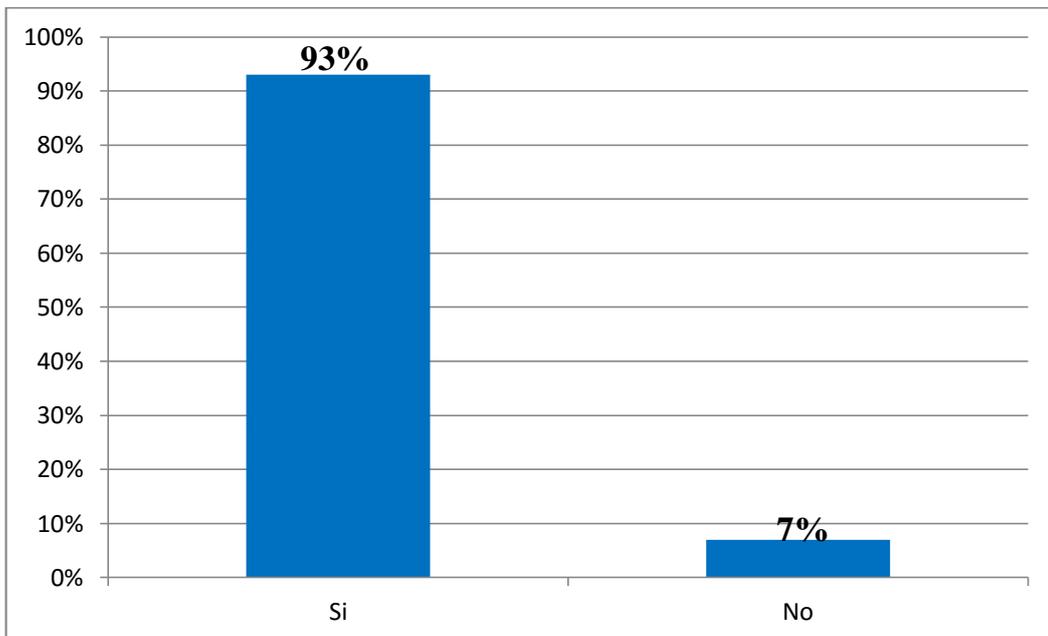


Figura 26. La capacitación como empresario es una inversión.

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 7% no lo considera indispensable.

27) Tabla N° 27

Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	89%
No	5	11%
Total	45	100%

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

Gráfico N°27

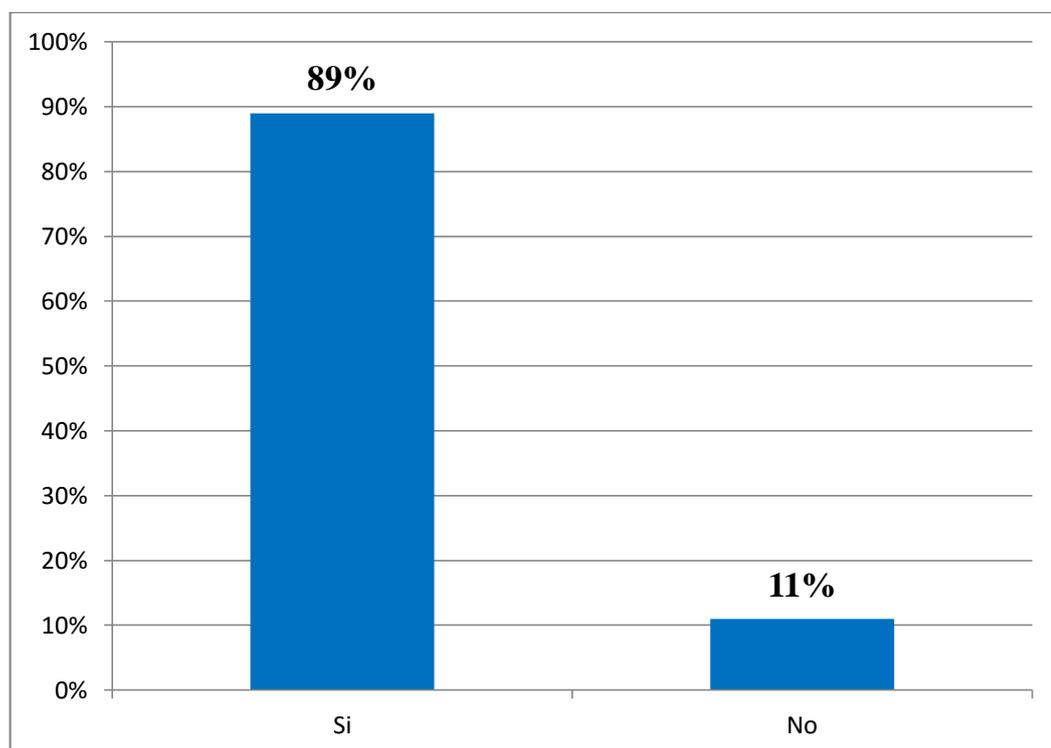


Figura 27. La capacitación relevante para la empresa

En la tabla y figura N° 27 se observa que el 89% considera relevante la capacitación mientras que solo el 11% no lo considera de esa forma.

28) Tabla N°28

Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa

La capacitación genera beneficios	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	100%
No	0	0%
Total	45	100%

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

Gráfica N° 28

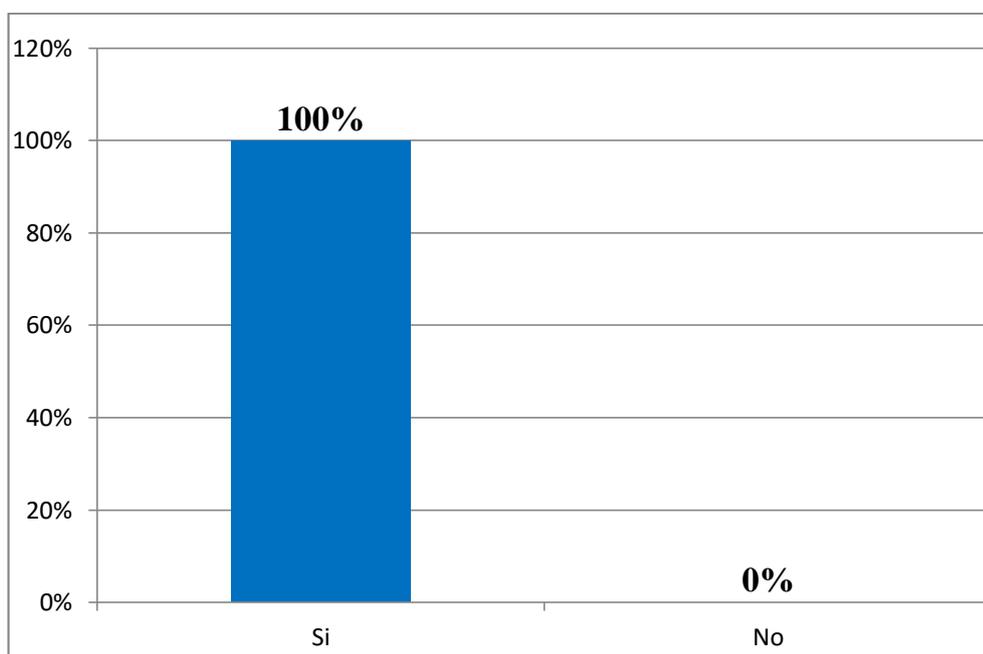


Figura 28. La capacitación le genera beneficios

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.

29) Tabla N°29

En el presente año ha brindado capacitación al personal.

Capacitación al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	38	84%
No	7	16%
Total	45	100%

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

Gráfica N° 29

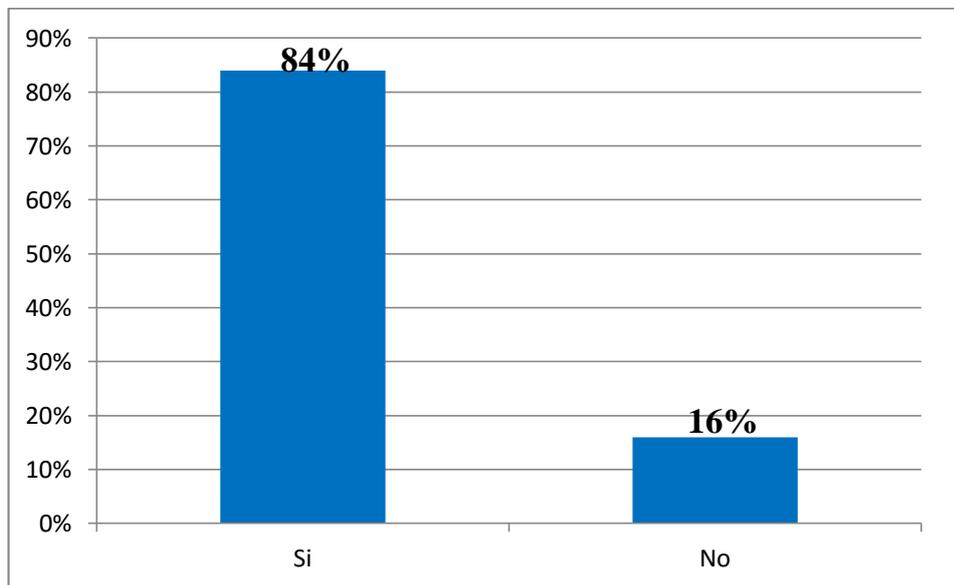


Figura 29. Ha brindado capacitación en el presente año.

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 84% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 16% afirma no haberlo programado durante el presente año.

30) Tabla N° 30

**Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la
necesidad de la empresa**

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	38	84%
No	7	16%
Total	45	100%

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

Gráfica N° 30

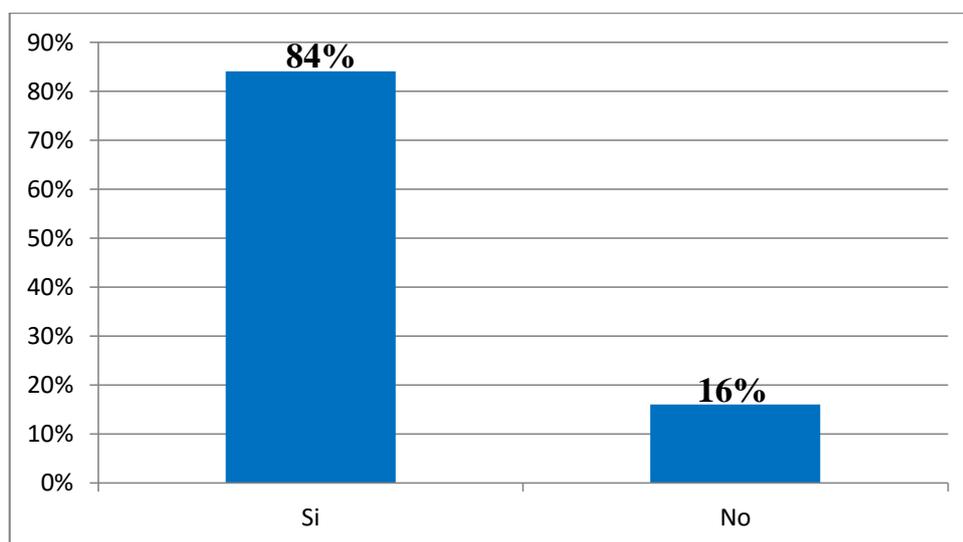


Figura 30. Capacitación enfocada a la necesidad de la empresa.

En la tabla y figura N°30 se observa que el 84% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 16% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS

EMPRESAS:

31) Tabla N° 31

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	89%
No	5	11%
Total	45	100%

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

Gráfico N°31

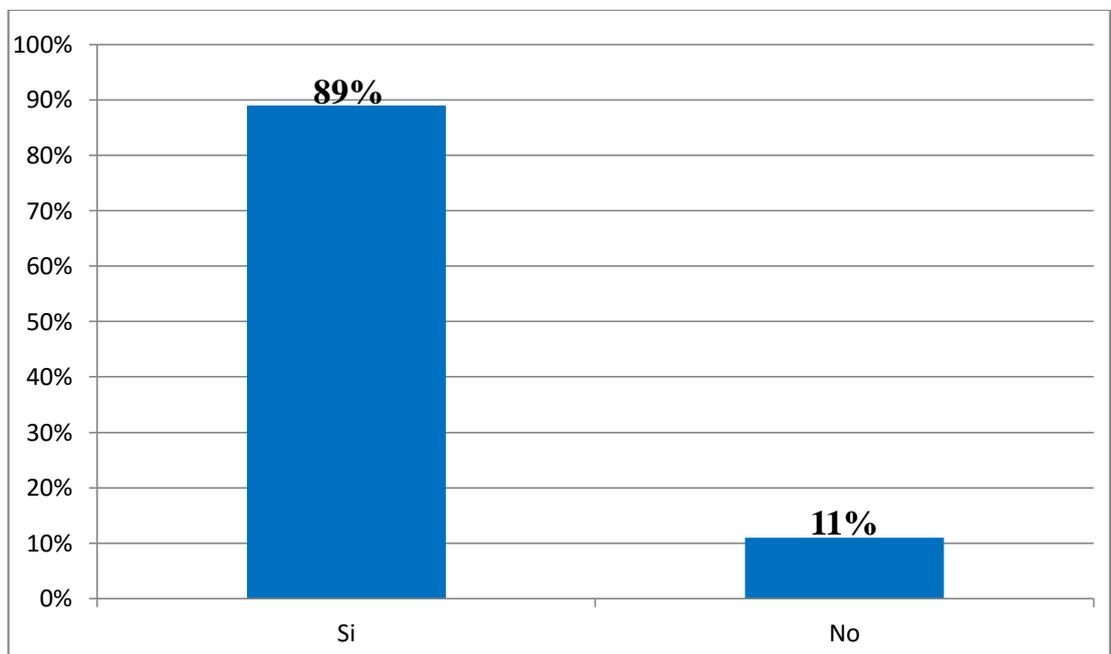


Figura 31. El financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa.

En la tabla y figura N° 31 se observa que el 89% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 11% menciona que no mejoró.

32) Tabla N°32

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	42	93%
No	3	7%
Total	45	100%

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

Gráfico N°32

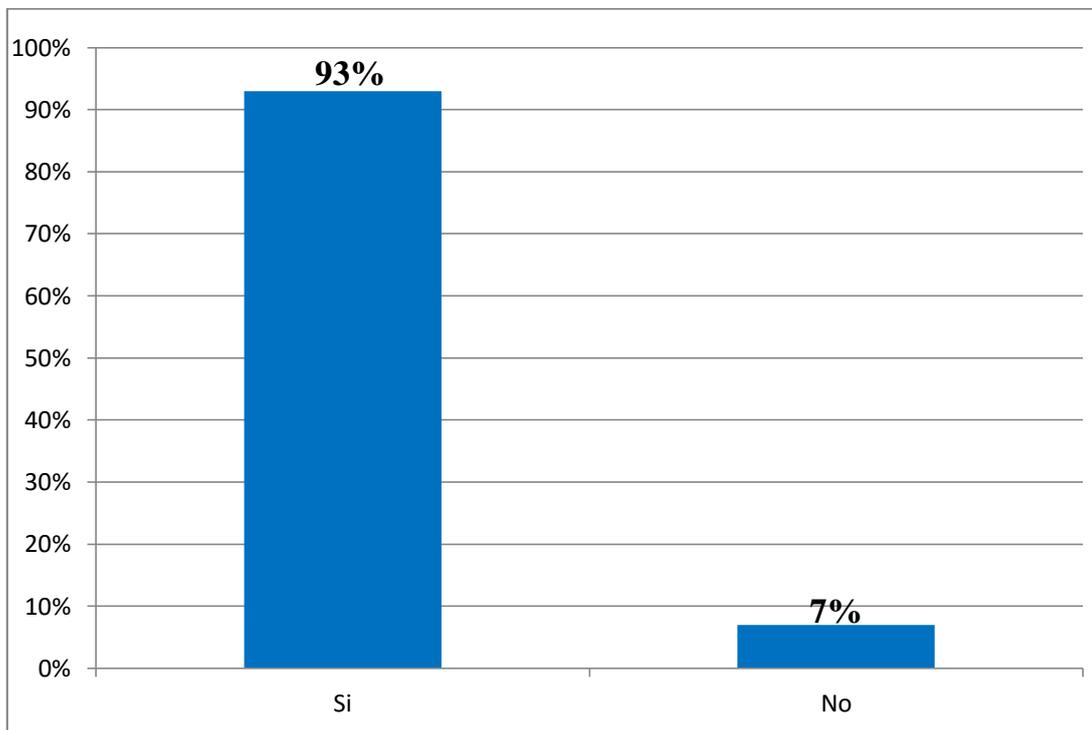


Figura 32. La capacitación mejora la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N°32 se observa que el 93% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 7% afirma que no ha habido una mejora considerable.

33) Tabla N° 33

En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	33%
No	30	67%
Total	45	100%

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

Gráfico N° 33

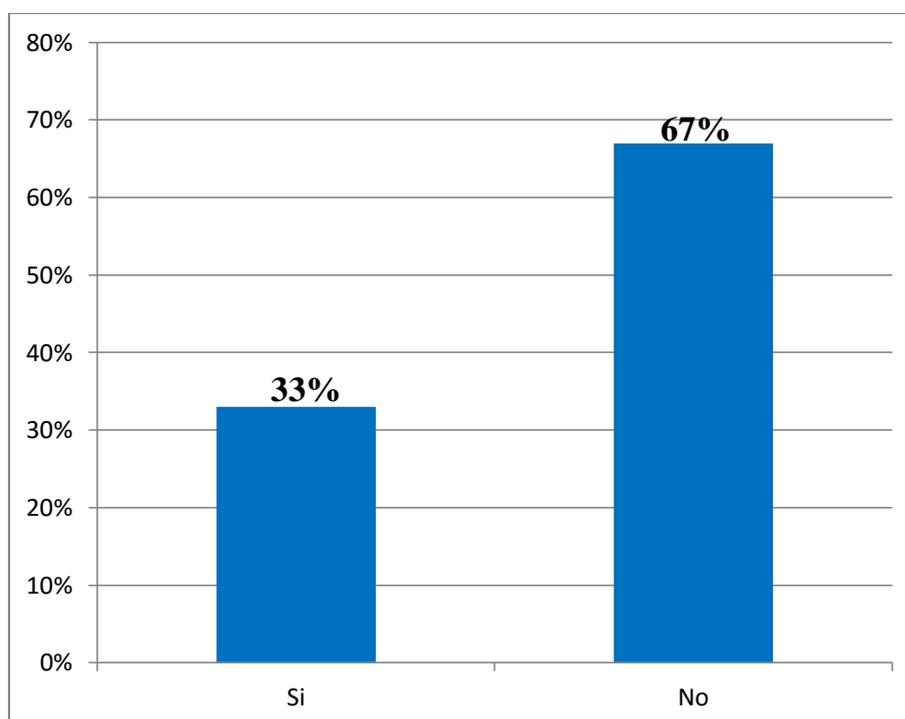


Figura 33. Fue mejor la rentabilidad de su empresa.

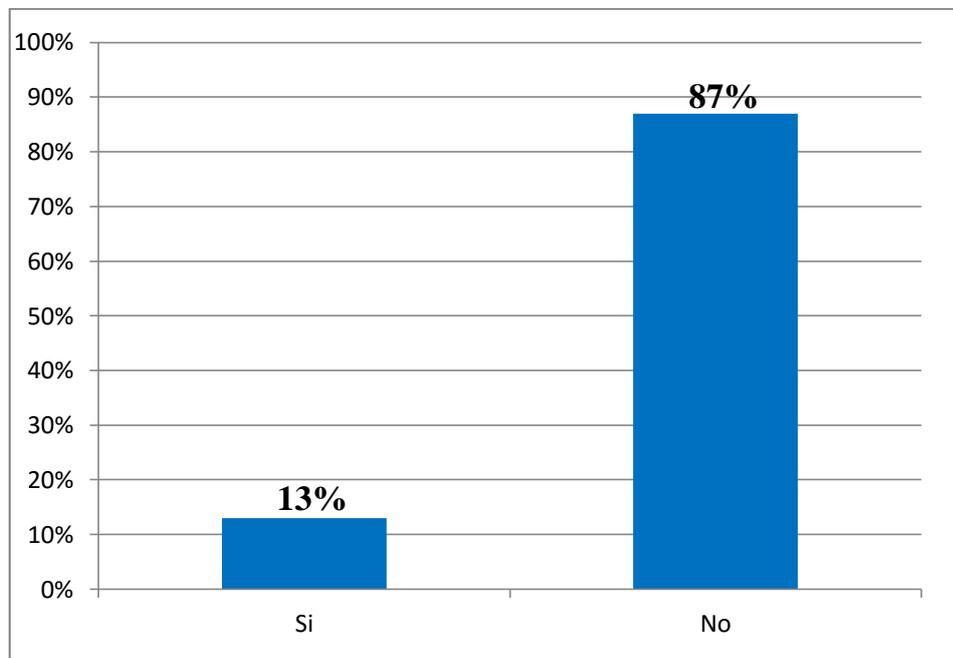
En la tabla y figura N° 33 se observa que el 67% afirma que la rentabilidad no fue mejor el año pasado mientras que solo el 33% menciona que si lo fue.

34) Tabla N° 34

¿Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	13%
No	39	87%
Total	45	100%

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



Gráfica N° 34

Figura 34. La rentabilidad ha disminuido en el presente año

En la tabla y figura N° 34 se observa que el 87% afirma que no ha disminuido, mientras que el 13% afirma que si disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.

35) Tabla N° 35

¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	38	84%
No	7	16%
Total	45	100%

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

Gráfica N°35

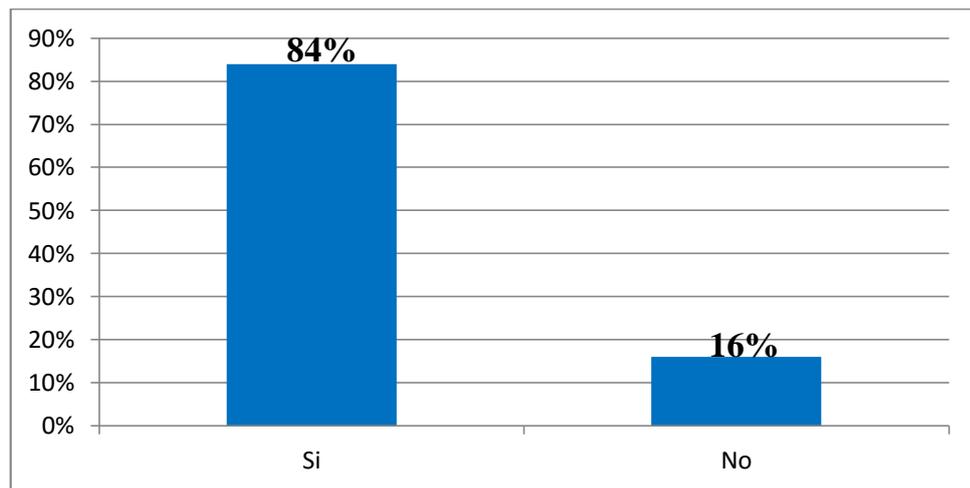


Figura 35. La aplicación de técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad

En la tabla y figura N° 35 se observa que el 84% afirma que las técnicas e instrumentos pueden beneficiar en la mejora de la rentabilidad de las empresas, mientras que el 16% no lo considera primordial.

36) Tabla N° 36

Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	39	87%
No	6	13%
Total	45	100%

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

Gráfica N°36

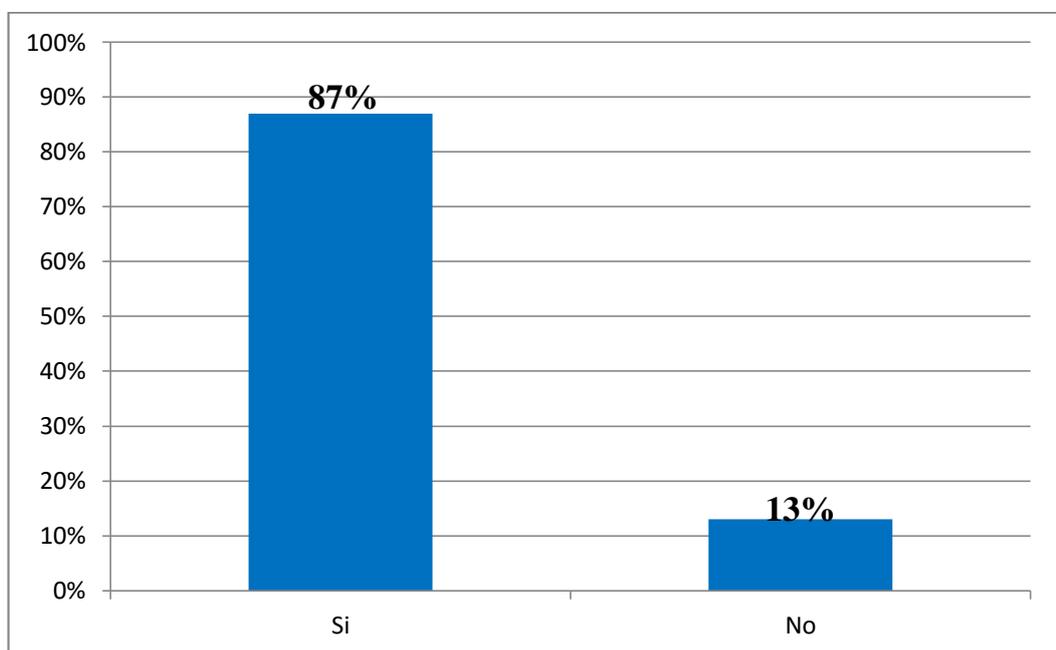


Figura 36. La zona ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa

En la tabla y figura N° 36 se observa que el 87% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios, mientras que el 13% afirman que no es favorable.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- La edad de los representantes, el 56% tiene entre 45_64 años, el 33% tiene entre 30_44 años, y solo el 11% dijeron que tienen entre 18_29 años.(Ver en la tabla N°1)
- Podemos visualizar que el 67% son de sexo masculino mientras que solo el 33% son femenino. (Ver en la tabla N°2)
- Podemos visualizar que el 56% Superior Universitario completo, el 11% Superior universitario incompleta, el 22% superior no universitario completa, el 11% Superior no universitario incompleta. (Ver en la tabla N°3)
- Podemos visualizar que el 69% son convivientes, el 22% son solteros y por lo tanto solo el 9% son casados. (Ver en la tabla N°4)
- El 89% se dedica al comercio mientras que solo el 11% no precisa. (Ver en la tabla N°5)

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- El 67% se dedica hace 3 años, mientras que el 33% se dedica hace más de 3 años. (Ver en la tabla N°6)
- El 78% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 16% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 7% cuenta con 3 trabajadores. (Ver en la tabla N°7)
- El 93% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual en dicho rubro, mientras que el 7% al menos necesita 2 trabajadores. (Ver en la tabla N°8)
- Podemos visualizar que de los representantes encuestados el 100% son formales. (Ver en la tabla N°9)
- El 78% afirma que es la obtención de ganancias es favorable mientras que solo

el 22% prefirió no precisar dicha información. (Ver en la tabla N°10)

- El 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar su empresa. (Ver en la tabla N°11)
- El 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología. (Ver en la tabla N°12)

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Podemos visualizar que, el 62% menciona tener su financiamiento propio, mientras que solo el 38% menciona haber recurrido financiamiento de terceros. (Ver en la tabla N°13)
- El 84% lo solicitó en Entidades no Bancarias mientras que el 16% fueron en Entidades Bancarias. (Ver en la tabla N°14)
- El 78% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias mientras que solo el 22% fueron en las Entidades Bancarias. (Ver en la tabla N°15)
- El 56% lo solicitó a Caja Huancayo, el 33% en Mi Banco, mientras que el 7% No precisa, y solo el 4% solicitó al BCP. (Ver en la tabla N°16)
- El 60% realiza un pago de 12% anual, mientras que solo el 40% prefirió no precisar dicha información. (Ver en la tabla N°17)
- El 56% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 44% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados. (Ver en la tabla N°18)
- El 67% solicitó un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000, mientras que el 22% decidió no precisar, mientras que el 7% solicitó entre s/.10.500_s/.30.000, así mismo solo el 4% menciona que lo solicitó más de S/.30.000. (Ver en la

tabla N°19)

- El 60% lo solicito a Largo Plazo mientras que solo el 40% lo realizo a Corto Plazo. (Ver en la tabla N°20)
- El 71% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación del local, mientras que solo el 29% invirtió en Activos Fijos. (Ver en la tabla N°21)

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- El 56% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, mientras que solo el 44% si lo realizo. (Ver en la tabla N°22)
- El 62% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 38% lo realizo en manejo empresarial. (Ver en la tabla N°23)
- El 51% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse y solo el 49% no recibió ninguna. (Ver en la tabla N°24)
- El 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 22% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 4% confirma que se capacito al menos 3 veces. (Ver en la tabla N°25)
- El 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 7% no lo considera indispensable. (Ver en la tabla N°26)
- El 89% considera relevante la capacitación mientras que solo el 11% no lo considera de esa forma. (Ver en la tabla N°27)
- El 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa. (Ver en la tabla N°28)
- El 84% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que

solo el 16% afirma no haberlo programado durante el presente año. (Ver en la tabla N°29)

- El 84% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 16% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa. (Ver en la tabla N°30)

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- El 89% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 11% menciona que no mejoró. (Ver en la tabla N°31)
- El 93% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 7% afirma que no ha habido una mejora considerable. (Ver en la tabla N°32)
- El 67% afirma que la rentabilidad no fue mejor el año pasado mientras que solo el 33% menciona que si lo fue. (Ver en la tabla N°33)
- El 87% afirma que no ha disminuido, mientras que el 13% afirma que si disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas. (Ver en la tabla N°34)
- El 84% afirma que las técnicas e instrumentos pueden beneficiar en la mejora de la rentabilidad de las empresas, mientras que el 16% no lo considera primordial. (Ver en la tabla N°35)
- El 87% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios, mientras que el 13% afirman que no es favorable. (Ver en la tabla N°36)

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- Se visualiza que el 56% tiene entre 45_64 años. (Ver en la tabla N°1)

- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 67% son de sexo masculino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% Superior Universitario completo.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 69% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 89% se dedica al comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 67% se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 78% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 93% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual en dicho rubro.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 78% afirma que es la obtención de ganancias.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar su empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 62% menciona tener su financiamiento propio.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 84% lo solicito en Entidades no Bancarias.

- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 78% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 56% lo solicitó a Caja Huancayo.
- En la tabla y figura N° 17 se observa que el 60% realiza un pago de 12% anual.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 56% que se le otorgaron los montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N° 19 el 67% solicitó un monto aproximado entre s/.1000_ s/.10.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicitó a Largo Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 71% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación del local.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 56% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 62% afirma que tuvo capacitación.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 51% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 89% considera relevante la capacitación.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas

menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.

- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 84% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 84% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 89% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 93% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 67% afirma que la rentabilidad no fue mejor el año pasado.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 87% afirma que no ha disminuido.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 84% afirma que las técnicas e instrumentos pueden beneficiar en la mejora de la rentabilidad de las empresas.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 87% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda a los empresarios mayores de edad dar oportunidades a jóvenes, que pueden aportar nuevas ideas y estrategias generando mayores utilidades y rentabilidad a las empresas.
- Recomiendo dar mayores oportunidades al sexo femenino que pueden aportar amabilidad y carisma y atención al cliente.

- Se recomienda a los representantes legales que deberían concluir sus estudios, seguir capacitándose en temas relaciones a su labor con la finalidad de poder aplicarlos en la empresa.
- Se recomienda a las personas con estudios concluidos a tener innovación empresarial, con el fin de crear sus propias empresas aplicando sus conocimientos y no ser trabajadores dependientes.
- Recomiendo a las personas que son convivientes a poder formalizar como pareja.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Recomiendo a la empresa emplear mejor ambiente laboral con el fin de tener trabajadores comprometidos y confiables.
- Se recomienda contratar a personas que quieran trabajar eventualmente con el fin de cubrir solo por horas vacíos de factor humano.
- Es de considerar la ubicación estratégica del negocio siendo muy importante.
- Agrego, que está bien que los empresarios estén considerando importante la utilización de tecnología con la finalidad de mejorar la confortabilidad de los clientes.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere a las personas que soliciten más en Entidades Bancarias ya que son más confiables y menos intereses y la forma más segura.
- Se recomienda analizar a la entidad financiera con el fin de que el préstamo sugerido tenga menor interés.
- Se recomienda solicitar los préstamos a corto plazo para evitar endeudamientos innecesarios.

- Se recomienda realizar inversión en mercadería, mejoramiento y ampliación del local, para que exista una mejor atención y comodidad al cliente.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda recibir un asesoramiento financiero antes de realizar un préstamo con la finalidad de tener en claro las condiciones financieras de las entidades bancarias.
- Se recomienda realizar capacitaciones para la atención, de tal manera lograr la satisfacción de los clientes.
- Se sugiere a los micro empresarios en invertir en capacitación en temas necesarios e indispensables que considere prioridad en las empresas.
- Se recomienda tener más seguida las capacitaciones a los empresarios y al personal si son necesarias.
- Sugiero a los micro empresarios tener prioridad a las capacitaciones para que beneficien no solo a la empresa ya que enriquecen también al personal en el desarrollo de su trabajo.
- Se recomienda realizar capacitaciones al menos una vez al mes en dicho rubro teniendo en cuenta que la capacitación es una inversión importante para la buena atención al cliente.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Sugiero a los micro empresarios que el financiamiento que realicen ayude a mejorar las falencias y otorgar un mejor servicio a los clientes.
- Se recomienda reforzar la aplicación de nuevas estrategias que puedan beneficiar a la empresa y poder competir en este mercado tan complejo.
- Recomiendo a los micro empresarios, que apliquen y mejoren las estrategias

del año pasado con el fin de fortalecer las debilidades para una mejor rentabilidad de este año.

- Recomiendo a los micro empresarios en dicho rubro que si la rentabilidad ha disminuido en los últimos meses, que plantee nuevas estrategias de marketing y mejorar la capacitación al personal.
- Recomiendo que en este rubro, es importante la utilización de tecnología siendo algo muy común la publicidad de los productos a través de las distintas aplicaciones que hoy en día existen y permiten exhibir el producto a diferentes puntos y fronteras.
- Se sugiere que tomen en cuenta, que es muy importante considerar la zona de la empresa que permita una accesibilidad para los usuarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ABC, D. (2014). Definición de financiamiento. Lima: DefiniciónABC .

Sanchez;http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/73/SAN_CHEZ_CASTA%C3%91OS_LEOPOLDO_FARMACEUTICO_ALFA.pdf

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en: <http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Barnard, C. I. (2002). *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Buenos Aires: www.theodinstitute.org.

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Domínguez Fernández, I. C. (2009). *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>.

Yacsahuache C. disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la

universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de
<http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.

Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de
<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160204114053.pdf>.

SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016:
erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf

Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

Vizcarra ,M. (2009).En su trabajo de investigación impacto de la capacitación para las Mypes del mundo <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-apymes.shtml>

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

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

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE:

Contador Público

AUTOR:

Bach. Ruiz Arbildo, Isabel Teodolinda

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ 2018

ARTICULO CIENTIFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 45 y una muestra de 45 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los

representantes, el 56% tiene entre 45_64 años; En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 67% son de sexo masculino; En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% Superior Universitario completo; En la tabla y figura n°4 se observa que el 69% son convivientes; En la tabla y figura N°5 se observa que el 89% se dedica al comercio; Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 67% se dedica hace más de 3 años; En la tabla y figura N°7 se observa que el 78% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente; En la tabla y figura N°8 se observa que el 93% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual en dicho rubro; En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales; Según la tabla y figura N°10 se observa que el 78% afirma que es la obtención de ganancias; En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar su empresa; En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia; Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas: Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 62% menciona tener su financiamiento propio; En la tabla y figura N°14 se observa que el 84% lo solicito en Entidades no Bancarias; En la tabla y figura N° 15 se observa que el 78% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias; En la tabla y figura N° 16 se observa que el 56% lo solicitó a Caja Huancayo; En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 12% anual; Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 56% que se le otorgaron los montos solicitados; Se observa que en la tabla y figura N°19 el 67% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000; En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicito a Largo Plazo; Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 71% lo invirtió en

Mejoramiento y/o ampliación del local; Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas: En la tabla y figura N° 22 se observa que el 56% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero; En la tabla y figura N° 23 se observa que el 62% afirma que tuvo capacitación; En la tabla y figura N° 24 se observa que el 51% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse; En la tabla y figura N° 25 se observa que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación; En la tabla y figura N° 26 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión; En la tabla y figura N° 27 se observa que el 89% considera relevante la capacitación; En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa; En la tabla y figura N° 29 se observa que el 84% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores; En la tabla y figura N°30 se observa que el 84% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa; Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas; En la tabla y figura N° 31 se observa que el 89% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa; En la tabla y figura N°32 se observa que el 93% menciona que ha mejorado la rentabilidad; En la tabla y figura N° 33 se observa que el 67% afirma que la rentabilidad no fue mejor el año pasado; En la tabla y figura N° 34 se observa que el 87% afirma que no ha disminuido; En la tabla y figura N° 35 se observa que el 84% afirma que las técnicas e instrumentos pueden beneficiar en la mejora de la rentabilidad de las empresas; En la tabla y figura N° 36 se observa que el 87% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

2. INTRODUCCION

Las micro y pequeñas empresas en el rubro boticas tiene un papel muy importante en el mundo, porque genera desarrollo económico, social, y también el bienestar de la salud pública.

Además, las boticas se han venido desarrollando a lo largo de los años, el cual exige competitividad por parte de las empresas que lo conforman, debido a que nos encontramos en un mundo globalizado, por lo que este acontecimiento obliga a toda empresa a adaptarse a los nuevos cambios, y crecer en base a las necesidades de los clientes. La empresa busca brindar un servicio diferenciado y productos de calidad, a través del estudio logrará posicionarse basándose en estrategias competitivas.

Es decir, en la actualidad el mercado de boticas independientes es muy competitivo, por lo tanto es necesario para las boticas independientes que no formen parte de las grandes cadenas, que cuenten con su propia marca, infraestructura necesaria, brindando calidad en los servicios y los conocimientos adecuados para una asistencia que se ajuste a los requerimientos y necesidades de los usuarios, con el fin de captar la mayor cantidad de clientes y procurando sostener la fidelidad de los mismos.

Por otro lado, en el sector farmacéutico peruano en el último año facturó US\$ 1.600 millones y se estima que en los próximos años continuará creciendo a tasas por encima del crecimiento del país. Este mercado es impulsado principalmente por el desarrollo económico local y por una mayor capacidad adquisitiva de las personas, quienes cada vez más invierten en su salud. Actualmente son tres las grandes cadenas de farmacias y boticas que lideran el sector: Inka Farma (Intercorp), Mi Farma - BTL (Quicorp) y Boticas Arcángel (Grupo Inca) superando

los US\$ 815 millones de ventas durante el año 2012, las cuales se basan principalmente en tácticas promocionales y en la expansión de locales de la cadena, por lo que existe una competencia agresiva en términos de ofertas, descuentos y promociones a fin de atraer a los clientes. Ante el notable crecimiento de las cadenas, se pronostica la extinción de boticas y farmacias independientes, esto se debe a que los grandes retail farmacéuticos no permiten generar nuevos emprendimientos, porque tienen un mayor poder de negociación de compra de medicamentos, pero en lo que va del año las boticas y farmacias independientes crecieron un 8 % contrariamente a todo pronóstico.

Además es necesario conocer y entender a sus clientes y sobre todo satisfacer sus necesidades, mejorar su participación en el sector y reforzar su posicionamiento frente a los consumidores, por todo ello se requiere el uso de herramientas de marketing que le permitan que la empresa pueda seguir consolidándose, crecer y prepararse para enfrentar los permanentes y numerosos cambios del "negocio" farmacéutico.

3. MATERIALES Y METODOS

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACION

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación de la tesis

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

Diseño de la investigación

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

M ----- **O** Dónde:

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

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

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

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

3.2. El universo y muestra

Población: La población se constituyó por 45 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra: Se tomó una muestra de 45 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las	Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí

capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018”	micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.		No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito Recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		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: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No

		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No
--	--	--	----------------------

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del Personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres-
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal:

			Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su Empresa	Nominal: Sí No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la Empresa	Nominal: Sí No

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Sí No.
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha	Nominal: sí No

comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	mejorado por el financiamiento recibido	
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Sí No

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 20

			Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria

Fuente: elaboración propia.

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomó 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

Técnica: Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos: Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos:

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

Plan de análisis de los datos

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

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 56% tiene entre 45_64 años, el 33% tiene entre 30_44 años, y solo el 11% dijeron que

tienen entre 18_29 años.

- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 67% son de sexo masculino mientras que solo el 33% son femenino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% Superior Universitario completo, el 11% Superior universitario incompleta, el 22% superior no universitario completa, el 11% Superior no universitario incompleta.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 69% son convivientes, el 22% son solteros y por lo tanto solo el 9% son casados.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 89% se dedica al comercio mientras que solo el 11% no precisa.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 67% se dedica hace 3 años, mientras que el 33% se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 78% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 16% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que solo el 7% cuenta con 3 trabajadores.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 93% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual en dicho rubro, mientras que el 7% al menos necesita 2 trabajadores.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 78% afirma que es la obtención de ganancias es favorable mientras que solo el 22% prefirió no precisar dicha información.

- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar su empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 62% menciona tener su financiamiento propio, mientras que solo el 38% menciona haber recurrido financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 84% lo solicito en Entidades no Bancarias mientras que el 16% fueron en Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 78% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias mientras que solo el 22% fueron en las Entidades Bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 56% lo solicitó a Caja Huancayo, el 33% en Mi Banco, mientras que el 7% No precisa, y solo el 4% solicito al BCP.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 12% anual, mientras que solo el 40% prefirió no precisar dicha información.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 56% que se le otorgaron los montos solicitados mientras que solo el 44% menciona que no se pudo concretar sus montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 67% solicito un monto aproximado entre s/.1000_ s/.10.000, mientras que el 22% decidió no precisar, mientras que el 7% solicito entre s/.10.500_ s/.30.000, así mismo solo el 4% menciona que

lo solicitó más de S/.30.000.

- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicito a Largo Plazo mientras que solo el 40% lo realizo a Corto Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 71% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación del local, mientras que solo el 29% invirtió en Activos Fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 56% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero, mientras que solo el 44% si lo realizo.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 62% afirma que tuvo capacitación, pero en otros temas relacionados, mientras que solo el 38% lo realizo en manejo empresarial.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 51% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse y solo el 49% no recibió ninguna.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación, el 22% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que solo el 4% confirma que se capacitó al menos 3 veces.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 93% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 7% no lo considera indispensable.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 89% considera relevante la capacitación mientras que solo el 11% no lo considera de esa forma.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas

menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.

- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 84% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores mientras que solo el 16% afirma no haberlo programado durante el presente año.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 84% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa mientras que el 16% afirma que priorizo objetivos generales de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 89% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa mientras que solo el 11% menciona que no mejoró.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 93% menciona que ha mejorado la rentabilidad mientras que solo un 7% afirma que no ha habido una mejora considerable.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 67% afirma que la rentabilidad no fue mejor el año pasado mientras que solo el 33% menciona que si lo fue.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 87% afirma que no ha disminuido, mientras que el 13% afirma que si disminuyó considerablemente en las micro y pequeñas empresas.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 84% afirma que las técnicas e instrumentos pueden beneficiar en la mejora de la rentabilidad de las empresas, mientras que el 16% no lo considera primordial.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 87% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios, mientras que el 13% afirman que no es favorable.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 56% tiene entre 45_64 años.
- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 67% son de sexo masculino.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 56% Superior Universitario completo.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 69% son convivientes.
- En la tabla y figura N°5 se observa que el 89% se dedica al comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 67% se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 78% afirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 93% afirma que solo necesita 1 trabajador eventual en dicho rubro.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 78% afirma que es la obtención de ganancias.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar su empresa.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias de la competencia.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 62% menciona tener su financiamiento propio.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 84% lo solicito en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 78% lo obtuvieron en las Entidades no bancarias.
- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 56% lo solicitó a Caja Huancayo.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 12% anual.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 56% que se le otorgaron los montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 67% solicito un monto aproximado entre s/.1000_s/.10.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicito a Largo Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 71% lo invirtió en Mejoramiento y/o ampliación del local.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 22 se observa que el 56% no obtuvo una capacitación para que se le otorgara el crédito financiero.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 62% afirma que tuvo capacitación.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 51% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 73% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 93% de los empresarios

encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.

- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 89% considera relevante la capacitación.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 100% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.
- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 84% menciona que ha brindado capacitación a sus trabajadores.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 84% afirma que si aplicado a la necesidad de la empresa.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 89% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 93% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 67% afirma que la rentabilidad no fue mejor el año pasado.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 87% afirma que no ha disminuido.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 84% afirma que las técnicas e instrumentos pueden beneficiar en la mejora de la rentabilidad de las empresas.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 87% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda a los empresarios mayores de edad dar oportunidades a jóvenes,

que pueden aportar nuevas ideas y estrategias generando mayores utilidades y rentabilidad a las empresas.

- Recomiendo dar mayores oportunidades al sexo femenino que pueden aportar amabilidad y carisma y atención al cliente.
- Se recomienda a los representantes legales que deberían concluir sus estudios, seguir capacitándose en temas relaciones a su labor con la finalidad de poder aplicarlos en la empresa.
- Se recomienda a las personas con estudios concluidos a tener innovación empresarial, con el fin de crear sus propias empresas aplicando sus conocimientos y no ser trabajadores dependientes.
- Recomiendo a las personas que son convivientes a poder formalizar como pareja.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Recomiendo a la empresa emplear mejor ambiente laboral con el fin de tener trabajadores comprometidos y confiables.
- Se recomienda contratar a personas que quieran trabajar eventualmente con el fin de cubrir solo por horas vacíos de factor humano.
- Es de considerar la ubicación estratégica del negocio siendo muy importante.
- Agrego, que está bien que los empresarios estén considerando importante la utilización de tecnología con la finalidad de mejorar la confortabilidad de los clientes.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere a las personas que soliciten más en Entidades Bancarias ya que son más confiables y menos intereses y la forma más segura.

- Se recomienda analizar a la entidad financiera con el fin de que el préstamo sugerido tenga menor interés.
- Se recomienda solicitar los préstamos a corto plazo para evitar endeudamientos innecesarios.
- Se recomienda realizar inversión en mercadería, mejoramiento y ampliación del local, para que exista una mejor atención y comodidad al cliente.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda recibir un asesoramiento financiero antes de realizar un préstamo con la finalidad de tener en claro las condiciones financieras de las entidades bancarias.
- Se recomienda realizar capacitaciones para la atención, de tal manera lograr la satisfacción de los clientes.
- Se sugiere a los micro empresarios en invertir en capacitación en temas necesarios e indispensables que considere prioridad en las empresas.
- Se recomienda tener más seguida las capacitaciones a los empresarios y al personal si son necesarias.
- Sugiero a los micro empresarios tener prioridad a las capacitaciones para que beneficien no solo a la empresa ya que enriquecen también al personal en el desarrollo de su trabajo.
- Se recomienda realizar capacitaciones al menos una vez al mes en dicho rubro teniendo en cuenta que la capacitación es una inversión importante para la buena atención al cliente.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Sugiero a los micro empresarios que el financiamiento que realicen ayude a

mejorar las falencias y otorgar un mejor servicio a los clientes.

- Se recomienda reforzar la aplicación de nuevas estrategias que puedan beneficiar a la empresa y poder competir en este mercado tan complejo.
- Recomiendo a los micro empresarios, que apliquen y mejoran las estrategias del año pasado con el fin de fortalecer las debilidades para una mejor rentabilidad de este año.
- Recomiendo a los micro empresarios en dicho rubro que si la rentabilidad ha disminuido en los últimos meses, que plantee nuevas estrategias de marketing y mejorar la capacitación al personal.
- Recomiendo que en este rubro, es importante la utilización de tecnología siendo algo muy común la publicidad de los productos a través de las distintas aplicaciones que hoy en día existen y permiten exhibir el producto a diferentes puntos y fronteras.
- Se sugiere que tomen en cuenta, que es muy importante considerar la zona de la empresa que permita una accesibilidad para los usuarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ABC, D. (2014). Definición de financiamiento. Lima: DefiniciónABC .

Sanchez;http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/73/SAN_CHEZ_CASTA%20LEOPOLDO_FARMACEUTICO_ALFA.pdf

Albujar H. Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana [citado el 11 de enero 2010]. Disponible en: <http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/introduccion.pdf>

Aguirre P. MYPE Micro y Pequeña Empresa [citado setiembre 2006] disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos39/microempresas/microempresas2>

Barnard, C. I. (2002). *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Buenos Aires: www.theodoinstitute.org.

Compagnone, (2010). M. Bancos e Instituciones Financieras. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/bancofina.htm>.

Club planeta (2013). Fuentes de financiamiento. Recuperado de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Domínguez Fernández, I. C. (2009). *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>.

Yacsahuache C. disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos7/pyme/pyme.shtml>

Lezama A. Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, periodo 2008- 2009.+

Mideiros L. A. (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro farmacias, del distrito de Manantay, periodo 2009-2010, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- Rodríguez, L. (2014). Caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>
- Ricaldi J. (2013). Financiamiento externo. Recuperado de <http://es.slideshare.net/cristhian300/financiamiento-externo>.
- Rocha, A. (2011). Estrategias de financiamiento de las Pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/069079/8714/06907920160204114053.pdf>.
- SUNAT: Ley n° 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- Vasques, F.(2007). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de chimbote 2005-2006 Recuperado el 04/04/2016: erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2013/01/03/162855/16285520140702072001.pdf
- Vizcarra N. Importancia de la capacitación para las Mypes [citada 16 de noviembre del 2009] disponible en: <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>

Vizcarra ,M. (2009).En su trabajo de investigación impacto de la capacitación para las Mypes del mundo <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-apymes.shtml>

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN DE ARTÍCULO CIENTÍFICO

Yo, Ruiz Arbildo, Isabel Teodolinda, identificado con DNI N° _____, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018”.

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 25 de Noviembre de 2018

.....

Ruiz Arbildo, Isabel Teodolinda
N°DNI

- **Matriz de Consistencia**

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

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018”.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.	Edad Sexo Grado de instrucción	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

<p>rubro boticas del distrito de Manantay, 2018”</p>	<p>de Manantay, 2018?</p>	<p>empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018.</p>				
					<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas</p> <p>Número de</p>	<p>Razón:</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p> <p>Razón:</p>

				Trabajadores	01 06 15 16 – 20 Más de 20 Nominal:
				Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Financiamiento en las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa: Especificar el monto. Nominal: Bancaria	

			Tasa de interés cobrado por el crédito	No bancaria Nominal: Bancaria
			Crédito oportuno	No bancaria
			Crédito inoportuno	Cuantitativa:
			Monto del crédito:	Especificar
			Suficiente	Nominal: Si
			Insuficiente	Nominal: Si
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si Nominal: Si

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:

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



**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

**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 rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2018”

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

Encuestador(a):..... Fecha:
...../...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (...) Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...) Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...) Superior no Universitaria Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

1.4 Estado Civil:

Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

2.1 Tempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Número de trabajadores permanentes.....

2.3. Número de trabajadores eventuales.....

2.4. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (sobre vivencia): (...)

2.6 Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

Si (...) No (...)

2.7 Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

Si (...) No (...)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga.....

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas
usureros (...)

3.4 Nombre de la Institución Financiera especifica que solicito el crédito:

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

3.5. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.7. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.8. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

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

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...) Administración de
recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...) Otro:
especificar.....

4.3 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

Si (...) No (...)

4.4. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (...) 2 cursos (...) 3 cursos (...) Más de 3 cursos (...)

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

Si (...) No (...)

4.6. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

Si (...) No (...)

4.7. Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa.

Si (.....) No (.....)

4.8. En el presente año ha brindado capacitación al personal.

Si (.....) No (.....)

4.9 Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de la empresa.

Si (.....) No (.....)

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

Si (...) No (...)

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

Si (...) No (...)

5.3 En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa:

Si (...) No (...)

5.4 Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

Si (...) No (...)

5.5. ¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de la empresa?

Si (...) No (...)

5.6. Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad

Si (...) No (...)

Pucallpa, Octubre del 2018.

Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/08/2018	15/08/2018	45 horas
b.- Análisis de datos	16/09/2018	06/10/2018	48 horas
c.- Elaboración de informe	07/11/2018	10/11/2018	60 horas

Presupuestos

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Manantay			
RUBROS	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo:			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(2) USB	02 unid.	25.00	30.00
(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
Servicios:			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	80.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00

d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
TOTAL SERVICIOS	-	-	262.00
TOTAL GENERAL	-	-	417.00

8.3 Financiamiento

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

TABLA DE FIABILIDAD

	Edad de los representantes legales de las MYPES	Sexo de los representantes legales de las MYPES	Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	Cual es su estado civil?	Profesión u ocupación de los represent antes legales?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial ?	Números de trabajador es permanentes?	Números de trabajador es eventuales?	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva ?	A qué entidades recurre para obtener financiamien to de las MYPES?	Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	Recibió Ud. capacitación
Edad de los representantes legales de las MYPES	1.000	-.133	-.463	.548	-.136	.343	.266	-.115	.367	-.333	.353	.198	.198	.030	.248	.292	
Sexo de los representantes legales de las MYPES	-.133	1.000	.045	-.198	.253	-.068	-.020	-.197	.080	.052	.236	-.316	-.316	-.258	-.128	-.157	
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES	-.463	.045	1.000	-.358	.436	-.483	-.308	.294	-.398	.537	.039	-.207	-.207	.023	-.421	-.121	
Cual es su estado civil?	.548	-.198	-.358	1.000	-.700	.657	.571	.086	.547	-.707	-.023	.350	.350	.256	.675	.527	
Profesión u ocupación de los representantes legales?	-.136	.253	.436	-.700	1.000	-.866	-.791	-.156	-.632	.816	.249	-.500	-.500	-.408	-.921	-.560	

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	.343	-.068	-.483	.657	-.866	1.000	.867	.146	.844	-.874	.147	.469	.469	.383	.950	.685
Números de trabajadores permanentes?	.266	-.020	-.308	.571	-.791	.867	1.000	.197	.800	-.775	.079	.632	.632	.516	.815	.708
Números de trabajadores eventuales?	-.115	-.197	.294	.086	-.156	.146	.197	1.000	.098	-.127	-.039	.506	.506	.804	.143	.671
Motivos de formación de las Mypes	.367	.080	-.398	.547	-.632	.844	.800	.098	1.000	-.775	.393	.316	.316	.258	.757	.629
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.333	.052	.537	-.707	.816	-.874	-.775	-.127	-.775	1.000	-.034	-.408	-.408	-.333	-.827	-.575
A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las MYPES?	.353	.236	.039	-.023	.249	.147	.079	-.039	.393	-.034	1.000	-.124	-.124	-.102	.069	.330

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las MYPES?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	-.316	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector servicio?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	-.316	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las MYPES?	.030	-.258	.023	.256	-.408	.383	-.316	.516	.804	.258	-.333	-.102	.816	.816	1.000	.376	.778

Monto promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector servicio	.248	-.128	-.421	.675	-.921	.950	.815	.143	.757	-.827	.069	.460	.460	.376	1.000	.664
A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas?	.292	-.157	-.121	.527	-.560	.685	.708	.671	.629	-.575	.330	.684	.684	.778	.664	1.000
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas?	.198	-.316	-.207	.350	-.500	.469	.632	.506	.316	-.408	-.124	1.000	1.000	.816	.460	.684
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos años en las micro y pequeñas empresas?	.153	-.290	-.098	.345	-.459	.430	.581	.654	.290	-.375	-.114	.918	.918	.836	.423	.720

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	-087	.112	.162	-.325	.619	-.646	-.559	-.110	-.447	.289	-.161	-.354	-.354	-.289	-.716	-.528
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas?	.100	-.281	-.073	.294	-.445	.417	.562	.675	.281	-.363	-.111	.889	.889	.918	.409	.735
Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	.208	-.188	-.402	.128	-.297	.279	.376	-.144	.188	-.243	-.074	.594	.594	.296	.273	.172
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas?	-.029	-.149	.175	.217	-.236	.221	.298	.599	.149	-.192	-.059	.471	.471	.577	.217	.528

Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año de las micro y pequeñas empresas?

-153 .189 .232 .008 -.213 .200 .270 -.066 .135 -.174 -.053 -.213 -.213 -.174 .196 -.053

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

-175 .224 .238 -.456 .530 -.519 -.391 -.110 -.335 .481 -.088 -.354 -.354 -.289 -.651 -.454

Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesión	Tiempo	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Tipo	Entidades	Tasa	Monto_Solicitado	Monto_Promedio	Rango	Recibio	Cuantos_Cursos	Personal	Capacitacion_Inversion
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1
2	1	6	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1
3	1	8	2	2	2	3	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	3	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	3	1
1	2	6	1	2	3	3	3	1	2	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1
3	1	7	2	2	3	3	3	1	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1
3	1	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1
3	2	7	2	2	3	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1
1	1	6	1	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1
4	1	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1
4	2	7	2	2	4	4	3	2	2	3	1	1	2	3	2	2	1	2	1
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1
4	2	3	2	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1
4	1	7	3	2	4	4	3	2	1	3	1	1	2	3	2	2	1	3	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	3	1
2	1	6	3	1	4	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
2	1	6	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
3	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
4	1	3	3	1	5	4	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
1	1	6	1	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
4	1	7	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
2	2	6	3	1	5	5	3	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
2	2	6	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1
4	1	3	3	1	5	5	2	2	1	2	1	1	2	4	2	2	1	2	1

4	1	3	3	1	5	5	2	2		1	2	2	3	2	4	2	3	2	2	1
3	1	2	3	3	1	5	5	2		3	1	2	3	5	5	3	2	1	2	3
1	2	1	3	4	4	5	1	2		5	4	2	1	4	1	2	1	4	4	4
5	3	1	3	5	3	1	1	1		5	4	2	2	4	3	2	3	1	2	2
4	4	1	3	2	1	1	4	4		3	1	3	3	2	4	3	2	3	1	1
4	1	1	1	3	5	5	5	4		1	1	4	3	1	3	4	4	4	4	3

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
	Venido	45	100.0
Casos	Excluido ^a	0	.0
	Total	45	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.871	.865	36