



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO
DE MANANTAY, 2017**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR:

MORENO CUMAPA, SHIRLEY CAROLINA

ASESOR:

MG. CPCC RAMÍREZ PANDURO, JORGE ALFREDO

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

Hoja de firma del Jurado

Mg. CPCC. Montoya Torres Silvia Virginia
Presidente

Mg. CPCC. López Souza José Luis Alberto
Secretario

Mg. CPCC. Vilca Ramírez Ruselli Fernando
Miembro

Mg. CPCC. Ramírez Panduro Jorge Alfredo
Asesor

DEDICATORIA

Dedicar antes que nada, dar gracias al divino creador, por iluminarme día a día para seguir adelante y para poder cumplir mis metas.

AGRADECIMIENTO

Agradecer siempre a mis padres por el cariño y su comprensión, quienes han sabido formarme con buenos sentimientos y valores, buscando siempre el mejor camino en desarrollo de mi formación.

RESUMEN

El objetivo fundamental de este examen fue: Describir las cualidades principales de financiamiento, preparación y productividad de menor escala y pequeños esfuerzos en el área de comercio, segmento Lubricentro del local de Manatay, 2017. La exploración fue cuantitativa-expresiva, no prueba transversal-revisión, para la acumulación de datos se seleccionó en un enfoque centrado en 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: 52% tienen 31 a más de 51 años, 61.9% son hombres, 47.6% han terminado la escuela secundaria, 42.9% están enganchados, el 95.2% no tiene llamadas y es un distribuidor. 71.5% tienen entre 1 y 10 años en la clase, son formales, 57.10% tienen 2 a 3 trabajadores inmutables y, posiblemente, el 66.7% se enmarcó para adquirir beneficios. El 71.4% es financiado por personas externas, siendo el 57.2% de Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco, 57.1% pagado de 0.1% a 4% de prima mensual, no obtiene crédito de diferentes sustancias, 57.1% muestra que los bancos lo permiten. En cuanto a los beneficios, el 71.4% recibió las sumas solicitadas, el 71.4% obtuvo entre S / 21,000 y S / 90,000 soles, el 61.9% fue avances de larga distancia, el 42.9% puso crédito en el mejoramiento y / o desarrollo de locales y la obtención de recursos establecidos. . El 42.9% obtuvo preparación previa al crédito, se preparó en administración de empresas, organización de recursos humanos y publicidad comercial, el 81% de sus trabajadores se preparó, el 90.5% confía en que la preparación es una especulación y es pertinente. El 85.7% confía en que la financiación y la preparación aumentan la rentabilidad, y el 85.7% de productividad mejoró en el último.

Lemas: Financiación, preparación, lucrativas y mypes.

Abstrat

The fundamental goal of this examination think about was to: Describe the principle qualities of financing, preparing, and productivity of smaller scale and little endeavors in the trade area, Lubricentro segment of the Manatay locale, 2017. The exploration was quantitative-expressive, not test transversal-review, for the accumulation of data was picked in a focused on approach to 20 microentrepreneurs, whose outcomes were: 52% have 31 to over 51 years old, 61.9% are male, 47.6% they have finish secondary school, 42.9% are hitched, 95.2% have no calling and are a dealer. 71.5% have between 1 to 10 years in the class, they are formal, 57.10% have 2 to 3 changeless laborers, and possible, 66.7% was framed to acquire benefits. 71.4% is financed by outsiders, being 57.2% of Banco de Credito, Banco Continental and Mi Banco, 57.1% paid from 0.1% to 4% month to month premium, don't get credit from different substances, 57.1% show that banks allowed them benefits, 71.4% were conceded the sums asked for, 71.4% got between S/21,000 and S/90,000 soles, 61.9% were long haul advances, 42.9% put their credit in enhancement and/or development of premises and obtaining of settled resources. 42.9% got pre-credit preparing, were prepared in business administration, HR organization and business advertising, 81% of their laborers were prepared, 90.5% trust that preparation is a speculation and pertinent. 85.7% trust that financing and preparing enhances gainfulness, 85.7% productivity enhanced in the last.

Watchwords: Financing, preparing, gainfulness and Mypes.

Contenido

Pág.

| | |
|---|-----|
| Título de la tesis | 2 |
| Hoja de firma del Jurado | 3 |
| DEDICATORIA | 4 |
| RESUMEN..... | 5 |
| Contenido | 7 |
| I. INTRODUCCIÓN | 12 |
| II. REVISION DE LA LITERATURA | 19 |
| III. METODOLOGÍA | 59 |
| 3.1 Diseño de la investigación | 59 |
| 3.2 Población y Muestra..... | 60 |
| 3.3 Definición y operacionalización de las variables..... | 61 |
| 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 65 |
| 3.5 Plan de Análisis..... | 66 |
| 3.6 Matriz de consistencia..... | 66 |
| 3.7 Principios Éticos | 68 |
| IV. RESULTADOS | 71 |
| 4.1 Resultados | 71 |
| 4.2. Análisis de Resultados | 107 |
| V. CONCLUSIONES. | 112 |
| 5.1 Conclusiones | 112 |
| 5.2 Recomendaciones..... | 115 |
| VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS | 118 |
| Referencias bibliográficas..... | 118 |
| Anexos | 126 |

Índice de tablas, gráficos y cuadros

| | Pág. |
|---|-------------|
| Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes | 81 |
| Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes | 82 |
| Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes | 83 |
| Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes | 84 |
| Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes | 85 |
| Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes | 86 |
| Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes | 87 |
| Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa | 88 |
| Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes | 89 |
| Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes | 90 |
| Tabla 11 Motivo de formación de la Mype | 91 |
| Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes | 92 |
| Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes | 93 |
| Tabla 14 Tasa de interés mensual de entidades bancarias que pagan las Mypes | 94 |
| Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes | 95 |
| Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes | 96 |
| Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes | 97 |
| Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes | 98 |
| Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype | 99 |
| Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes | 100 |
| Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados | 101 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes | 102 |
| Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes | 103 |
| Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes | 104 |
| Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito. | 105 |
| Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype | 106 |
| Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes | 107 |
| Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes | 108 |
| Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes | 109 |
| Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión | 110 |
| Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante | 111 |
| Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años | 112 |
| Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad | 113 |
| Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes | 114 |
| Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años | 115 |
| Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años | 116 |

Índice de figuras

| | Pág. |
|---|-------------|
| Figura 1 Edad del representante legal de las Mypes | 81 |
| Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes | 82 |
| Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes | 83 |
| Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes | 84 |
| Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes | 85 |
| Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes | 86 |
| Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes | 87 |
| Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa | 88 |
| Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes | 89 |
| Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes | 90 |
| Figura 11 Motivo de formación de la Mype | 91 |
| Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes | 92 |
| Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes | 93 |
| Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes | 94 |
| Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes | 95 |
| Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes | 96 |
| Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes | 97 |
| Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes | 98 |
| Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype | 99 |
| Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes | 100 |
| Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados | 101 |

| | |
|---|-----|
| Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes | 102 |
| Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes | 103 |
| Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes | 104 |
| Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito. | 105 |
| Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype | 106 |
| Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes | 107 |
| Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes | 108 |
| Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes | 109 |
| Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión | 110 |
| Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante | 111 |
| Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años | 112 |
| Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad | 113 |
| Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes | 114 |
| Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años | 115 |
| Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años | 116 |

I. INTRODUCCIÓN

En el presente, el trabajo realizado por las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de una importancia innegable, no solo considerando su compromiso con la edad de trabajo, sino también considerando su interés en el avance financiero, de la misma manera que las pequeñas y medianas empresas. En la Unión Europea se considera la base de la división de negocios, ya que habla del 99% de cada organización actual y otorga el 66% de las ocupaciones agregadas.

En este momento, la capacidad de la Unión Europea, las PYME son, por ejemplo, las principales beneficiarias del Programa Marco para la Innovación y la Competitividad (PIC), que distribuirá 3.600 millones de euros para el período 2007-2013, además hay proyectos diferentes, por ejemplo, el Fondo Europeo de Inversiones que otorga inversiones a empresas independientes, especialmente aquellas que ahora trabajan en la división de innovación. Asimismo, brinda garantías a las organizaciones presupuestarias (por ejemplo, los bancos) para cubrir los créditos permitidos a las PYME.

De igual manera, la participación en México muestra que las empresas pequeñas y medianas, en escala miniaturizada, hablan del 99% de los 2,9 millones de organizaciones establecidas. Estas organizaciones constituyen una parte clave para la mejora financiera y social de México, aportando el 40% de la especulación y creando el 64% de los empleos.

Por otra parte, en Argentina, hablan del 60% de la potencia de trabajo agregada y aumentan la producción nacional total en aproximadamente un 30%. En el caso de que echemos un vistazo a nuestra dimensión de productividad, es

fascinante darse cuenta de que las PYMES en Italia, con una dimensión comparable del trabajo utilizado, se agregan al PIB en casi la mitad.

Además, en el Perú, las MYPE hablan del 98.3% del número total de organizaciones existentes en la nación, de las cuales el 94.4% son organizaciones de menor escala y el 3.9% son compañías independientes, se debe notar que el 74% de las MYPE trabajan en familiaridad y Están fuera de Lima. Además, las MYPE contribuyen aproximadamente con el 47% del PIB de la nación y utilizan relativamente el 80% de la población económicamente activa, a pesar del hecho de que la mayor parte del tiempo son ocupaciones informales en lo que respecta al avance de las tarifas de la nación, de las 6,656 organizaciones exportadoras. El 64% de ellas son pymes. Sea como sea, si se considera la estimación agregada negociada por la nación, las PyMEs solo hablan al 3% en el año 2009.

Como lo indica el Artículo 2 de la Ley No. 28015 (2003), de la Micro y Pequeña Empresa, es la unidad financiera que comprende una persona característica o legítima, bajo cualquier tipo de asociación comercial o administración, considerada en la presente promulgación. lo que significa crear ejercicios de extracción, cambio, promoción de productos o disposición de administraciones

De manera similar, Benancio (2013), en "Ahorro de financiamiento de dinero y su efecto en el beneficio de la microempresa. Caso de tienda de herramientas en la región de Santa Maria SAC de Huarney, período 2012", dice que el financiamiento no es la variable principal que impacta o se identifica con la productividad de las mypes, aunque se está preparando adicionalmente, ya que

cada empresa visionaria de la microempresa y compañía independiente debe estar preparada para enfrentar las dificultades de la agresividad y la globalización con resultados de logro más notables.

Por otra parte, Latameconomy.org (s / f), los estados en "Representación y estrategia de las PYMES en América Latina", las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son un segmento principal de la textura empresarial en América Latina. Su importancia se muestra en diferentes rutas en el área, por ejemplo, su cooperación en el número total de organizaciones o en la formación de ocupaciones, y en algunas naciones se extiende al interés por el tema.

Es más Campaña (2012), en ¿Qué ocurre con las microempresas en Perú? Dice que Mypes es la fuente fundamental de trabajo en Perú: 96 de cada 100 organizaciones son Mypes y siete de cada diez trabajadores trabajan en una de ellas. Se estima que hay más de 5 millones de Mypes, de los cuales más de 3.5 millones son ocasionales; es decir, no están debidamente establecidos bajo el ojo vigilante de la ley, ni cumplen con los gastos regulatorios.

La presente investigación aclara el retrato de la financiación, preparación y productividad de las microempresas en la región de Callería. Ciudad situada en la división de Ucayali. Sus puntos de corte son: Por el norte con Loreto; en el este con Brasil; al sur con Madre de Dios y Cusco y al oeste con Pasco y Huánuco. Su capital es Pucallpa y diferentes comunidades urbanas de importancia son Aguaytía, Atalaya y Nueva Requena. La oficina de Ucayali se retrata por tener un ambiente maravilloso constantemente. A pesar del hecho de que los veranos son generalmente sofocantes, las brisas de aire que se agitan al atardecer, descubren

cómo revivir la noche y apreciar un maravilloso minuto al aire libre. La ciudad de Pucallpa tiene un ambiente cálido y excepcionalmente tempestuoso. Los aguaceros ocurren consistentemente. El año más extremo.

En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en los distritos de Callería, Yarinacocha, Manantay, Campo Verde, Iparía, Masisea y Nueva Requena, Hay capacidades comerciales de las PyMEs, es decir, hay territorios en gran medida, en ese sentido, es importante saber con mayor profundidad que esta parte tiene un futuro increíble. Precisamente, la presente investigación es determinar la “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017”.

El trabajo de exploración se completará en el local de Manantay de la ciudad de Pucallpa, en el territorio del Lubricentro, y se conectará a una prueba de delegados de jefes y/o jefes., un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

Las líneas anteriores han demostrado la importancia de la financiación y la preparación; En la mejora y desarrollo de Mypes, en cuanto a prestaciones y agresividad. Sea como sea, en la dimensión de la región de examen, los atributos principales de financiamiento, preparación y productividad son oscuros. Por ejemplo, no está claro si estos Mypes se financian o no, en el caso de que lo hagan, qué marco relacionado con el dinero utilizan, qué tipo de prima pagan, etc.

De la misma manera, es oscuro, independientemente de si se acercan a la preparación de programas, tipos de preparación, repetición de la preparación, en el caso de que entrenen a la fuerza laboral, y así sucesivamente. Por fin, no se da cuenta si se dice. micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017?**

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes **objetivos específicos:**

- a) Describa los atributos fundamentales de los delegados legales de escala miniaturizada y empresas privadas en el segmento de negocios, zona lubricentro del área de lubricentro, 2017.

b) Describa los atributos fundamentales de las organizaciones de pequeña escala y pequeñas en la división de negocios, territorio lubricentro del área de lubricentro, 2017.

c) Describa las cualidades principales de la financiación de menor escala y pequeños esfuerzos en la división de comercio, territorio lubricentro del área de lubricentro, 2017

d) Describa las cualidades principales de la preparación de pequeñas y pequeñas organizaciones en la parte comercial, territorio lubricentro del local de lubricentro, 2017.

e) Describa las principales cualidades del beneficio de la escala miniaturizada y las pequeñas organizaciones en la división de comercio, territorio lubricentro del área de lubricentro, 2017.

El examen se recomienda a la luz del hecho de que permitirá describir las cualidades principales de financiamiento, preparación y rentabilidad de empresas privadas y de menor escala en el área comercial, negocios de postres en el local de Callería, 2017.

La exploración también está legitimada a la luz del hecho de que se completará como la razón para completar otras investigaciones comparativas en varios segmentos rentables y de beneficios del local de Callería y diferentes territorios del distrito y la nación.

En nuestra nación no estamos abandonados con modelos increíbles de escala miniaturizada y pequeños visionarios de negocios ubicados en el emporio de Gamarra. Las microempresas son triunfos en las naciones industrializadas y en las economías en movimiento, al igual que en la

instancia de Taiwán, donde menos de 26 millones de personas tienen más de 701,000 fundaciones empresariales, todas (98%) pensaron en esfuerzos pequeños y medianos.

Tello, afirma que en Perú, según las mediciones de 2012 atendidas por el Ministerio de Producción, la microempresa habla del 94,2% (1'270,009) de la empresa nacional, la empresa independiente es del 5,1% (68,243 organizaciones) y el centro Organización 0.2% (2.451 organizaciones). Además, las organizaciones con ofertas de 13 UIT que no son exactas o equivalentes hablan del 70,3% de la textura empresarial formal, y en el extremo superior, las organizaciones con negocios más prominentes que 2,300 UIT solo hablan del 0,6%. Esto refleja que la gran mayoría de la población peruana está trabajando para una microempresa.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi grado de bachiller de Contador Público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir el grado de bachiller de sus estudiantes a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Dondero (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” Llama la atención sobre eso en un nivel básico, deberíamos plantear que es impropio construir una idea solitaria e inequívoca de lo que debe ser comprendido por una pequeña escala y pequeños esfuerzos (MSE), ya que esto difiere dependiendo de la estructura monetaria, objetivos políticos o la promulgación de cada nación. Así por ejemplo, “en un estudio realizado sobre pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta, identificó más de 50 definiciones en 75 países diferentes”.

2.1.2 Latinoamericano

Villavicencio & Morales (2009), en su tesis "Estudio para la creación de un centro de capacitación integral y especializado para empresarios de la microempresa en el Distrito Metropolitano de Quito", cuyo principal objetivo fue determinar la viabilidad de mercado, técnica, financiera, organizativa y ambiental para instalar el Centro de Capacitación para Emprendedores de la Microempresa en el Distrito Metropolitano de Quito.

Para recopilar la información, se utilizó la técnica de la encuesta, con una muestra de 138 personas; Los principales resultados fueron: El estudio de mercado muestra la existencia de una creciente demanda insatisfecha que garantiza el establecimiento de este proyecto. Más aún

si consideramos que, en la actualidad, la crisis global tiene un impacto en la economía nacional, disminuyendo los empleos, lo que obligará a las personas a definirse como su propio negocio. Técnicamente, no existen complicaciones importantes para el establecimiento de un centro de capacitación, pero es importante definir una ubicación adecuada. Se ha considerado una estructura organizativa simple pero muy ágil para responder a las necesidades cambiantes del mercado.

El proyecto del Centro de Capacitación no requiere una inversión relativamente alta, que asciende a \$ 23,000. La estructura de financiamiento de este proyecto es aproximadamente el 61% de la inversión total como recursos propios y el 39% de los recursos o créditos de terceros, que se estima que está dentro de los requisitos solicitados por las instituciones bancarias como apalancamiento.

El costo de realizar un curso es de alrededor de \$ 62.91 por persona en el primer año, y disminuye según la cantidad de cursos que se realizan cada año para llegar a \$ 43.67 por persona en el quinto año. El costo puede variar dependiendo del número de asistentes. Para el presente proyecto se estimó un promedio de 15 participantes. El precio promedio establecido por un participante es de \$ 65 por persona en este proyecto, lo que permitirá estimar el ingreso esperado en el período de evaluación.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) con financiamiento alcanza el 42% y sin financiamiento el 35%, en ambas situaciones es más alta que la tasa de descuento, lo que afirma la viabilidad del proyecto. El

proyecto es muy sensible a la disminución de asistentes o cursos, para un número de 13 asistentes el proyecto no es viable.

Por otro lado, Aladro, Ceroni & Montero (2011), en su investigación "Problemas financieros de las MIPYME, análisis de casos prácticos en Chile", cuyo objetivo principal fue describir, principalmente a través de una revisión bibliográfica y un caso práctico, el problema que afecta. Más MIPYME en nuestro país: condiciones de acceso y financiación. La realidad nacional vivida por las MIPYME fue detallada, para luego explicar las diferentes herramientas financieras, con las que estas empresas actualmente tienen que obtener financiamiento. Después de eso, se mostró un caso real de una empresa de tamaño mediano, que analiza sus problemas de financiamiento y las posibles soluciones.

Finalmente, las conclusiones y sugerencias son: muchos microempresarios no conocen la tasa de interés cobrada o no es algo importante para ellos, ya que muchos de ellos no pueden recordar cuál fue la tasa cobrada en su último préstamo. Tampoco conocen sus derechos, por ejemplo, el hecho de no estar obligados a adquirir un seguro al optar por un crédito, y que si lo hacen, no es un requisito obtenerlo en la misma institución que otorga el crédito.

El 83% de las microempresas formales corresponden a personas físicas, lo que hace que los propietarios de estas empresas arriesguen sus propios activos en el desarrollo de su actividad comercial. Por lo tanto, se debe enfatizar la importancia de registrar una microempresa

como una entidad legal. Una supervisión más estricta de las condiciones del préstamo: muchas veces las instituciones financieras exigen que los microempresarios respalden la operación de crédito con sus activos personales, lo que pone en riesgo todos los activos y antecedentes financieros del microempresario.

Incentivo al uso de tecnologías modernas y al acceso a la información: esto, por ejemplo, a través de reducciones de impuestos, créditos con tasas preferenciales (garantizados por CORFO), entre otros mecanismos. Con esta medida, se logra una mayor competitividad de las MIPYME y, por lo tanto, mejores resultados financieros. Crear una mentalidad de emprendimiento: El apoyo público para el desarrollo de una cultura de emprendimiento entre los jóvenes, principalmente en Corea, Italia, Japón y otros países, ha adquirido una importancia creciente. Un papel activo juega a las universidades y centros de formación en este proceso. Por esta razón, se cree que el Estado debe promover estas actividades en mayor medida proporcionando recursos especiales para estos fines a la Organización.**2.1.3 Nacional**

Sin embargo en nuestro país, así como en otros países de Latinoamérica, Todavía hay una inclinación a agrupar a las organizaciones por su tamaño, debido a la forma en que existen diversos tipos de contrastes en las dimensiones de la empresa, el negocio, la innovación, la asociación, etc. No obstante, se debe considerar que el estado de una organización pequeña o sustancial

dependerá de manera confiable del estado de las organizaciones alternativas con las que se analiza.

Según el Diario de Economía y Negocios de Perú (2017), desde 2007, más de 5,500 mypes han exportado 387 toneladas de mercancías producidas en el país, que generaron operaciones de comercio internacional por más US\$ 22 millones, a través del programa Exporta Fácil, de la Sunat. A lo largo de estos diez años, la Sunat ha registrado más de 54,000 declaraciones numeradas a través del Exporta Fácil, por empresas que se dedican a la elaboración de bisutería y artículos de joyería, preparaciones alimenticias, juguetes, maca, bolsos de mano, entre otros. Los productos se comercializaron principalmente a Estados Unidos, Australia, Inglaterra, Canadá y Francia.

Las mypes que realizaron la mayor cantidad de exportaciones se ubican en Lima, Huánuco, Loreto, La Libertad, Cusco, Piura y Arequipa. Dichos contribuyentes cuentan con RUC y “Clave SOL” activos, requisitos necesarios para exportar a través de este programa.

Arostegui (2013), en su tesis de maestría titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. Planeaba: Determinar la conducción de los ejercicios de financiamiento de pequeñas y medianas empresas ". El tipo de investigación fue transversal transversal subjetivo-no experimental, por métodos para la estrategia de encuesta transmitida a cada jefe de cada pequeña y mediana organización estudiada. , con el objetivo de configurar los datos que se completaron como la razón para el examen de la información.

Cuyos resultados son: Se distinguió que los agentes estudiados pensaron que la actitud futura de interés local disminuirá. Hay un reconocimiento y apoyo de sus convicciones para sus encuentros vividos, dando así una perspectiva negativa de sus elecciones con respecto a la progresión y en esta línea los componentes de financiamiento. A través de la cuenta de los entrevistados, se presumió que existen problemas de confianza en el acceso al crédito y, por lo tanto, afecta la conducta que presenta y el método de identificación con la obligación de corto, mediano y largo alcance. Lo que legitima su conducta a pesar de las ideas de la economía que viven todos los días.

Al observar las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que los intereses en los recursos liquidados y en el capital de trabajo son los más necesarios para su subsistencia, incluso con los cambios que el mercado tiene según sus encuentros. Estas, Les han permitido cambiar su situación en relación con las conexiones consiguientes y reconocer los problemas de financiamiento que han soportado en años anteriores.

En medio de la conexión con los marcos de financiamiento que son una parte de sus necesidades diarias, los encuestados afirmaron que el mejor ajuste radica en utilizar el reconocimiento bancario y el cheque de reembolso como su principal fuente de financiamiento.

Otro patrón que se obtuvo en esta investigación propone que la mayor parte de los entrevistados no utilizan componentes de alquiler o

cálculo para sus tareas de financiamiento. Es vital presentar estos dos puntos específicamente, ya que, dadas sus conexiones con la administración de elementos de una cuenta, demuestran que solo observan estos elementos para financiarse a través de créditos bancarios y no para utilizar diferentes aparatos que puedan alentarlos.

Se confirmó que los resultados en relación con los acuerdos de subsidios estatales a través de la preparación para pequeños y medianos esfuerzos o algún otro programa estatal no son utilizados por las organizaciones estudiadas. Esto demuestra que una parte de los dispositivos exhibidos por el estado no se consideran o no están muy bien educados, lo que hace que los representantes los ignoren en gran medida.

Esta exploración, independientemente de tener un pequeño ejemplo como una pregunta de examen, concuerda con algunos resultados obtenidos en diferentes exámenes identificados con el tema de este trabajo. Es importante que las pequeñas y medianas empresas deban ser "percibidas como un segmento esencial para el desarrollo monetario, la creación de trabajo y la disminución de la necesidad, siendo vital cualquier trabajo realizado para mejorar la circunstancia que enfrenta ahora.

Martínez (2013), en su artículo lógico. "Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí". Su objetivo era decidir la relación de preparación,

preparación y financiamiento, con el desarrollo continuo de pequeñas organizaciones en el segmento moderno en la ciudad de San Luis Potosí, a partir del abordaje subyacente de qué relación, se inspecciona la fundación en investigaciones comparativas. hecho en Mexico. El examen rompió las dificultades del desarrollo apoyado de compañías independientes con respecto a la globalización financiera, el problema del desarrollo continuo, su descripción objetiva y las investigaciones exactas, y finalmente la investigación de empresas privadas en la ciudad de San Luis Potosí.

Benancio & Gonzales (2013), en su tesis “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, período 2012”. Tuvo por objetivo general determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa.

El principal resultado de la Mype es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus

obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Huarney. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

Saavedra (2011), en su tesis, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010”, tuvo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009 - 2010. La investigación fue del tipo descriptivo, para llevar a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 que representan el 22.22% de los microempresas de una población de 45, A quien hemos conectado una encuesta aplicando el procedimiento de revisión.

Los resultados son los siguientes: De los Mypes revisados, se establece que los agentes legítimos son adultos, ya que sus edades se extienden entre 26 y 60 años. Dominantemente masculino con el 80%. la mitad de los empresarios de Mypes tienen un título completo de educación avanzada no universitaria, el 30% ha terminado la capacitación esencial. El 90% de los Mypes estudiados dedica más de

3 años al área de negocios: el segmento de cambio de maderas.

Incluye, Saavedra. El 100% de los Mypes que se resumen tienen más de tres especialistas inmutables. El 90% de los Mypes estudiados tienen 1 trabajador transitorio. Al examinar las tasas más extremas y más bajas, se suele confirmar que las mypes consideradas en la clasificación de cambio de bosques son microempresarios, por el tiempo en el campo y por la cantidad de especialistas que cuentan en su hoja de cálculo.

Según Saavedra, el 100% de los miembros revisados tuvo la motivación para prepararse para el beneficio. El 57% de los microempresarios comentaron que los créditos obtenidos fueron aportados como capital de trabajo, y el 43% invirtió recursos en la adquisición de recursos liquidados, de la misma manera que estos créditos solicitaron a las sustancias relacionadas con el dinero, sus intereses fluctúan en algún lugar dentro del rango de 1.5% y 3% mes a mes, lo que demuestra que las primas son, en gran medida, altas para los agentes de escala miniaturizados contemplados.

El 100% de los empresarios de las Mypes en estudio, recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 60% de los empresarios de las Mypes si recibieron cursos de capacitación en los últimos dos años, mientras que el 40% no recibió curso de capacitación.

Continuar con Saavedra. El 30% de los empresarios participó en cursos de administración de empresas. El 80% de los empresarios

en general comentaron que el personal de su organización se preparó. El 51% de los gerentes dijo que recibió al menos dos clases de instrucción, mientras que la mitad acaba de prepararse.

En 2010, el 100% de los visionarios de negocios se prepararon aún más en 2009. El 100% de los visionarios de negocios estudiados dijeron que la preparación como un visionario de negocios se considera una especulación. El 100% de los visionarios de negocios expresaron que la preparación como un visionario de negocios se considera importante para su organización; Al analizar la información, se suele insistir en que para el ejemplo considerado, la preparación es fundamental tanto como un visionario empresarial como para su personal.

Al cierre de Saavedra, la mitad de los jefes dijo que sus especialistas estaban preparados, en administración de empresas, con un 25% de administración relacionada con el dinero, con un 25% para dar un mejor beneficio al cliente. El 90% de los visionarios de negocios estudiados dijo que la financiación mejoró la rentabilidad de sus organizaciones; El 71% de los agentes de Mypes revisados dijeron que la preparación mejoró el beneficio de su organización, mientras que el 29% dijo algo más. El 100% de los empresarios revisados requieren que la lucidez de sus organizaciones mejore en los últimos dos años.

Rocha (2011), en su propuesta de señor "Técnicas de financiamiento para PYMES en el negocio de sustento, subsector de

pastelería especialista en Valledupar, Colombia". La intención era desglosar las técnicas de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYME), el negocio de sustento, el subsector de la cocina de pan en Valledupar Colombia, se alude a la población a 12 organizaciones que cumplen con los atributos del subsector.

El examen fue distinto, con plan de campo, no test y transeccional. Para recopilar los datos, se planificó una encuesta que incluía 31 elementos con una opción de reacción variable y una escala de Lickert modificada, que fue aprobada por especialistas. La calidad inquebrantable se determinó utilizando la medición Alfa de Cronbach, que obtuvo una estimación de 0,879 y se conectó a las fuentes clave de toda la población considerada. Los resultados aparecieron de manera diferente en relación con la hipótesis de la estructura monetaria y la distribución del crédito en los mercados manchados.

Los fines demuestran que las organizaciones utilizan procedimientos de financiamiento tradicionalistas y no toman en cuenta el efecto de tales sistemas en el peligro y la ejecución. La determinación de los instrumentos se relaciona con la capacidad de producir reservas, vigilando la inclinación por el financiamiento interno, los compromisos de los individuos y los avances a los bancos, según la hipótesis de la cadena de mando de financiamiento y los datos de hilter hilter.

No se encontró ninguna conexión entre la combinación de financiamiento y la estimación de la organización. Entre las variables

restrictivas del financiamiento externo se encuentran los estados del mercado monetario colombiano.

Villarán (2008), en su trabajo de examen "casualidad en la división de escala miniaturizada y pequeñas empresas (MYPES)", dice que más de 3 millones 217 mil 479 o 99.64%, son MYPES; que retienen el 62,1% de la PEA nacional evaluada para ese año.

Por otra parte, como lo indica la información que exhibe el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la casualidad en el segmento de pequeña escala y las pequeñas empresas (MYPES), habla del 74,26% del total de MYPES, sumado a esto, es la manera que como indica la información del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de la Industria; en nuestra nación, se realizan sistemáticamente 300 mil pequeños y miniaturizados esfuerzos (MYPES), pero en paralelo con esta realidad, 200 mil MYPES desaparecen cada año; en otras palabras, hay un desarrollo de parte de alrededor de 100.000 organizaciones.

En ese sentido, los datos medibles evaluados presentan una división que no está extremadamente organizada, donde numerosos esfuerzos abiertos y activos todavía no pueden ser contribuidos para lograr una mejora razonable de estas unidades financieras de pequeña escala.

Luego, nuevamente, la retención de la PEA (Población Económicamente Activa), los MYPES consumidos en 1999, alrededor del 42.23% de la EAP Regional (Centty, 2008), mientras que en 2002,

dieron a conocer o mejor dicho subempleo, a 45.82% de la EAP. En la dimensión provincial (Centty, 2008). Finalmente, la presente investigación descubrió que para el presente año 2011, el tamaño normal de los especialistas de MYPES es de 3.62 trabajadores, y se evaluaron 111 mil 191 MYPES para ese año.

Albújar (2008), Nos dicen que siempre se menciona que en la economía peruana las Mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno.

Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos --Chile, Brasil y México--, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento.

Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la mypes y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la mypes peruana.

Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional

de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias-- que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la mypes, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

2.1.4 Regional

Bardales (2017), en su trabajo de investigación “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo El objetivo general fue: Describir las principales cualidades de financiamiento y productividad de empresas de pequeña escala y pequeñas empresas en la división de cordialidad de las administraciones del área de Yarinacocha, 2016. La exploración fue cuantitativa-ortográfica, no prueba de revisión transversal, para la acumulación de datos. fue seleccionado en un enfoque centrado en 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los delegados de Mypes son adultos y tienen entre 26 y más años, el 80% son hombres, la mitad es opcional y la ocupación que prevalece con el 80% es el jefe de gobierno.

El 90% tienen entre cinco y más de siete años en su negocio y son informales, contando tres cinco trabajadores perpetuos y tranquilos; y estaban preparados para hacer un beneficio. El 67% es financiado por los bancos, pagando un 5% de entusiasmo mes a mes, ya que los bancos

les permiten a las oficinas obtener crédito, el 83% de estos avances fueron de largo alcance. Además, el 67% pone sus créditos en mejoras, apoyo a embarcaciones de agua y mejoras y / o desarrollo de las instalaciones. Los Mypes consideraron, su ganancia mejoró últimamente debido a la financiación.

Por fin se cierra a las Mypes, comprende la ganancia binomial de financiamiento. Dado que el movimiento monetario más alejado de todo movimiento empresarial es la productividad., 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.

2.1.5 Local

Ministerio de Producción (2017), Entre mayo y noviembre de este año, unas 1300 micro y pequeñas empresas (mypes) de diferentes regiones del del país tendrán la oportunidad de hacer negocios por S/ 20 millones, en el marco de las Ruedas de Negocio Produce 2017. La primera rueda de negocios se realiza en Pucallpa (Ucayali), en la que el ministerio estima que participarán aproximadamente 100 microempresas y generen compromisos superiores a los S/2.5 millones.

“Se espera que en esta jornada participen microempresas vinculadas al sector de Alimentos y Bebidas, Textil y Confecciones,

Calzado, equipamiento, mobiliario, productos industriales, artesanía, piscicultura, gastronomía y servicios, entre otros.

El Produce señaló que para el 2017 se espera tener la participación de 1300 microempresas ofertantes, prácticamente el doble de la cifra registrada el año pasado, indicando que las mypes serán capacitadas en gestión comercial, registro de marca y fuentes de financiamiento.

Fernando (2011), Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro- y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento; de esta manera las micro- y pequeñas empresas de los diferentes sectores y rubros pueden dar empleo a los habitantes de Pucallpa y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali.

Agrega Fernando que en Pucallpa existen muchas micro y pequeñas empresas que desarrollan sus actividades productivas y de comercio en diferentes sectores y rubros económicos. Según la Sunat (2010), en la Región de Ucayali existen 15 307 mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de

mypes existentes en el país. De estas mypes, la mayoría se encuentran en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región de Ucayali. Sin embargo, a nivel desagregado se desconoce qué características tienen las mypes de Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento del sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés les cobra el sistema bancario y no bancario, qué sistema les otorga mayores facilidades por la obtención de los créditos, etc.

Asimismo continúa Fernando, diciendo que se desconoce si los gerentes o dueños de las mype reciben o no capacitación antes del otorgamiento de los créditos, si las mype capacitan o no a su personal (trabajadores). Finalmente, también se desconoce la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011, si la rentabilidad de las mype de Pucallpa ha aumentado o disminuido en los últimos años.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Escobedo (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, Las principales sugerencias de importancia con respecto a los mercados consumados (ganancias constantes, dispersión considerando todos los aspectos, no presencia de cuotas de evaluación, estructura de capital con compromisos y ofertas justas, deseos sobre beneficios futuros homogéneos para los especuladores, inexistencia de gastos) de

intercambio, gratis y los datos accesibles, sin gastos de organización o insolvencia, tienen un lugar con la supuesta postulación convencional, designado de tal manera ya que son hipótesis que van más allá de las de Modigliani y Miller.

La estructura presupuestaria ideal, tal como lo indica esta posición, sería aquella que se enmarcaría completamente en obligaciones, lo cual es una tontería, ya que cada organización necesita su propio capital base por razones legítimas y utilitarias; ni los bancos concederían créditos a una organización sin valor, por lo que la situación del Ingreso Neto es más hipotética que realista. "Una utilización moderada de la obligación amplió la estimación de la organización y disminuyó el gasto de capital, a la luz de las razones comunicadas anteriormente. La obligación creciente aumenta el peligro de endeudamiento y los dos arrendatarios e inversionistas, al solicitar un pago y aumentar la expansión en El gasto de capital, hace que la estimación del elemento disminuya.

En consecuencia, existe un EFO que el ejecutivo presupuestario debe descubrir, como lo indica una combinación ideal entre obligación y valor (Durand, en 1957).

Como puede verse, las metodologías monetarias son legítimas solo en una condición presupuestaria perfecta, es decir, el lugar donde el mercado es impecable, de lo contrario, mantendrían una distancia estratégica de los costos adicionales que deben considerarse para el cálculo de la Estructura de capital óptima. . Como regla general, los

mercados presentan fallas, razón por la cual esta hipótesis ha sido objeto de retroalimentación extraordinaria. Además, esta hipótesis no aclara el impacto de la obligación en la estimación de la organización o el gasto de capital y participa en diálogos sobre perspectivas, por ejemplo, el área en que se encuentra la organización, su edad, la distinción de sus jefes. Y condiciones. Del mercado.

Modigliani y Miller (1958), Esto muestra un sentido absolutamente contrario a la presencia de un EFO, confirmando la insignificancia de las opciones de financiamiento en la estimación de la organización, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

En la primera proposición Modigliani y Miller (1958) plantearon: El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital, luego en su segunda proposición, Plantearon y demostraron que el retorno normal de las ofertas estándar de una organización obligada se desarrolla en relación con su nivel de obligación. En ese punto, en la tercera recomendación,

afirmaron que las opciones de especulación se pueden establecer libremente sobre las opciones de financiamiento, es decir, si la empresa de inversión es horrible, o grande, estará prestando poca atención a la estructura de capital del organización

Las recomendaciones expuestas por Modigliani y Miller (MM) apoyaron hipotéticamente la inmaterialidad de una proporción ideal de obligación. Si bien los hechos demuestran que pueden demostrar la legitimidad de sus hipótesis, incidentalmente, las suposiciones utilizadas para demostrar la postulación son legítimas solo en principio, ya que dependen del procedimiento de mediación de los mercados relacionados con el dinero, que es lo que garantiza su base. La legitimidad de su propuesta y en la presunción de los mercados ideales.

Hay algunos criterios resultantes que, sin reducir la legitimidad de los establecimientos completados, examinaron la premisa de los individuos que utilizaron MM para aprobar su hipótesis. Para Stiglitz (1969), uno de los objetivos más básicos de las afirmaciones de MM es asumir que los bonos emitidos por personas y organizaciones están libres de la posibilidad de incumplimiento, además, este riesgo es diverso en organizaciones y personas y no es el equivalente. Lo mismo para varias organizaciones, todo depende de la ayuda que tienen y las situaciones económicas.

TEORÍA DE MODIGLIANI Y MILLER M&M

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los

cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I

Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II

Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III

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

LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

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

TEORÍA DE LA AGENCIA EN 1976 POR JENSEN Y MECKLING.

Esta hipótesis surge debido a los choques de propiedad que surgen entre los inversores y directores cuando hay bajas dimensiones de obligación; Los presidentes pueden tomar decisiones que no se agreguen para elevar la estimación de la organización, generalmente para propósitos individuales.

Esta disputa aumenta a medida que los inversionistas tienen menos información que los jefes y pueden reducirse, ya que los administradores tienen una oferta más prominente en el capital de la organización, ya que los movimientos que se harán serán más parecidos a las motivaciones de los inversionistas. Entonces, nuevamente, esta hipótesis incorpora choques entre inversionistas y prestamistas cuando hay cantidades anormales de obligación, ya que los inversionistas podrían optar por opciones que no son las más adecuadas para la ocasión, incluso en el sentido de no ampliar la estimación de la organización. Tolerando peligros notables, contribuyendo de manera inadecuada, o incluso haciendo pagos de beneficios en tiempos de desafíos presupuestarios para la organización.

Briseño (2009), sostiene en “Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”, posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales**

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

- **Los amigos y los parientes**

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

- **Bancos y uniones de crédito**

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

- **Las empresas de capital de inversión**

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

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO:

- **Crédito comercial**

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

- **Pagaré**

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su

presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

- **Crédito bancario**

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

- **Línea de crédito**

Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

- **Papeles comerciales**

Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar**

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

- **Financiamiento por medio de los inventarios**

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el

acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO:

- **Hipoteca**

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

- **Acciones**

Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

- **Bonos**

Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

- **Arrendamiento financiero**

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Navarro (2004), en su artículo, "El sistema financiero", puntualiza que el sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en

la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman "Intermediarios Financieros" o "Mercados Financieros". El sistema financiero peruano incluye diferentes tipos de instituciones que aceptan depósitos: bancos, compañías financieras, fondos municipales de ahorro y crédito, cajas de ahorros rurales y el Nation Bank para el sector público.

INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS

Bancos sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS

Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

ENTIDADES FINANCIERAS

Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

ENTES REGULADORES Y DE CONTROL DEL SISTEMA FINANCIERO

- **Banco Central de Reserva del Perú.**

Responsable de dirigir el dinero y el crédito del marco presupuestario.

- **Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS)**

Oficina de control del marco presupuestario nacional, controles en interés del estado para administrar una cuenta, relacionados con dinero, agencias de seguros y otras personas características y legítimas que trabajan con activos abiertos.

- **Superintendencia de Mercados y Valores-SMV EX CONASEV**

Institución abierta del área de Economía y Finanzas, cuya intención es avanzar en los mercados de dinero, garantizar la correcta administración de las organizaciones y gestionar la contabilidad de las mismas. Tiene un estatus legítimo según el derecho abierto y aprecia el autogobierno regulatorio y monetario práctico.

Tello (2014), en "Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país" Él mantiene que hay organizaciones de micro finanzas que dan financiamiento a Mypes, por ejemplo,

- **Instituciones municipales de ahorro y crédito (CMAC)**

Buscan el avance de los fondos, la especulación y la mejora de las MYPE. En este sentido, los fondos de reserva metropolitana y las reservas de crédito (CMAC) mantienen una preocupación expresa por la autogestión y la productividad de la fundación.

Los artículos que ofrecen son anticipos, fondos y administraciones identificados con ángulos monetarios. Para las microfinanzas, como otras fundaciones de microfinanzas, ofrecen aquí y ahora crédito por capital de trabajo (o efectivo), pero además están progresando progresivamente en mayores avances y plazos más largos para la adquisición de hardware y aparatos.

- **Entidades rurales de ahorro y crédito (CRACC)**

Buscan el avance y el avance de la preservación y la especulación de las MYPE, aunque solo algunos llaman explícitamente la atención a esa visión y misión, y también se preocupan por la autogestión y la productividad de la fundación. Los artículos que ofrecen son fundamentalmente equivalentes (créditos, fondos de reserva y administraciones), cada uno de ellos identificado con perspectivas presupuestarias. Además, todos los fondos de reserva provinciales y los bancos de crédito ofrecen algún tipo de crédito particular para la división rural.

- **Desarrollamos Entidades de Pequeñas y Micro Empresas (EDPYME)**

Intentan aumentar el avance y la mejora de las MYPE y mantener una preocupación inequívoca por la autosostenibilidad y el beneficio del establecimiento. Todos ofrecen elementos fundamentalmente similares (créditos, fondos de reserva,

administraciones presupuestarias) y algunos ofrecen algún tipo de crédito particular para la división de horticultura.

- **Instituciones financieras del segundo piso**

El objetivo general de estos establecimientos es mejorar los resultados concebibles del acceso al crédito de las MYPE, sin llegar ni dar directamente a las administraciones a las organizaciones. Los principales fundamentos de segundo nivel son la Corporación Financiera para el Desarrollo (COFIDE), el Consorcio de Organizaciones Privadas para la Promoción del Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas (COPEME) y el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI).

Teorías de la capacitación

Barnard y Chester (2002), en su propuesta "Conducta y desarrollo organizacional", informan sobre la preparación del acompañamiento: los hombres participan en asociaciones formales para adquirir ciertos objetivos inalcanzables para cada uno solo. Sea como fuere, mientras se buscan objetivos jerárquicos, cada individuo o cada socio debe satisfacer sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se mantiene: una organización solo tendrá capacidad productiva en caso de que descubra cómo satisfacer los destinos individuales de las personas que lo hacen.

Es importante comprender dentro de la asociación para dar el debido significado al factor humano en la organización. Entonces,

nuevamente, los administradores deben dirigir la investigación que los llevó a encontrar que la efectividad mecánica, es decir, la ejecución en el trabajo, no es solo una cuestión de asociación y justificación, sino que además es un tema de inspiración de los trabajadores y cumplimiento de sus representantes. necesidades humanas.

Barnard, sostiene que la hipótesis de Relaciones Humanas y preparación, inicio, inspiraciones, necesidades y la investigación del hombre y su condición social dentro de la asociación empresarial. Esta hipótesis propone que el componente humano es lo más vital en la organización y, además, el principio capital de la asociación

Por último, investigue en el campo de la ciencia cerebral jerárquica que comenzó inicialmente descubriendo cómo elegir lógicamente al trabajador y qué técnicas deberían utilizarse para lograrlo con mayor eficacia. Se conectaron estrategias que ofrecieron ascender a un marco de organización más refinado, cuyos

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.

2.2.2. Teorías de la rentabilidad

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un

determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

- **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

- **Análisis de la rentabilidad.** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.
- **Rentabilidad financiera.** O “ROE” (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Enciclopedia de Economía (2009), en “Financiar”, Caracteriza la financiación como la entrega de activos vitales para la puesta en marcha, mejora y administración de cualquier tarea o acción monetaria. Los activos monetarios adquiridos deben devolverse en el plazo y pagarse a un costo de préstamo fijo o variable preconstruido, a pesar del hecho de que los activos propios de la organización establecen otra fuente de financiamiento.

Yaya (1991), se caracteriza en Qué. es el financiamiento? como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Lucas (2011), en su ensayo, “Teoría del Financiamiento”, dice que en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto

adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

De Conceptos (2014), sostiene en “Concepto de capacitación”. Es el conjunto de medios que se organizan de acuerdo a un plan, para lograr que un individuo adquiera destrezas, valores o conocimientos teóricos, que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en algún ámbito específico, con mayor eficacia. Se requiere la existencia de un potencial que se trata de transformar en acto.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

Definición.mx (s/f.), manifiesta en “Definición de rentabilidad”. la rentabilidad es el beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo, si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual.

Concluye Definición.mx, que es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión”. El retorno de la inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno

de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen: a) Por su dimensión: Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc. b) Por la tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria). y c) Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

Continúa Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial

comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta nos dice:

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: (a) Libro Caja y Bancos, (b) Libro de Inventarios y Balances, (c) Libro Diario, (d) Libro Mayor, (e) Registro de Compras, y (f) Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta:

a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: (b) Registro de Activos Fijos, (c) Registro de

Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y
(e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

❖ **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas.**

Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

❖ **Características de micro, pequeña y mediana empresa.**

Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

3.1.1 Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), señala que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

3.1.2 No experimental

Hernández *et al.* (2014), señala que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

3.1.3 Transversal

Hernández *et al.* (2014), señala que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación la información se recopiló en un minuto en solitario y en un tiempo en solitario, cuya razón de existir fue mostrar los factores y analizar su interrelación en un minuto en solitario.

3.1.4 Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014), señala que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; Preguntamos sobre ocasiones que ocurrieron antes.

3.1.5 Descriptivo

Hernández *et al.* (2014), señala que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos para representar los factores bajo investigación como se vieron realmente en el momento en que se recopilaron los datos.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tresierra (2010), señala que “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características,

atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), señala que “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 Empresas de menor escala e independientes en el área comercial, división de Lubricentro del local de Manantay, 2017. Lo que habla del 100% de la población

3.3 Definición y operacionalización de las variables

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|---|-------------------------------------|-----------------------------------|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | Grado de | Nominal: |

| | | | |
|-----------------|--|-------------|---|
| Manantay, 2017. | del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | instrucción | Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad |
|-----------------|--|-------------|---|

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|--|---------------------------------------|
| Financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Solicitó crédito | Nominal: Si No |
| | | Recibió crédito | Nominal: Si 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: Si No |
| | | Crédito inoportuno | Nominal: Si No |

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

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|---|---|--|
| Capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito | Nominal: Si No |
| | | Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años | Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres |
| | | Los trabajadores de la empresa se capacitan | Nominal: Si No |
| | | Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años. | Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres |
| | | Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa. | Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar |

| | | |
|--|---|----------------------|
| | Considera la capacitación como una inversión. | Nominal: Si No |
| | Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa | Nominal: Si No |
| | Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa | Nominal: Si No |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|--|---------------------------|
| Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017 | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017 | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años | Nominal: Si No |
| | | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido. | Nominal: Si No |
| | | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal. | Nominal: Si No |

| | | | |
|--|--|--|----------------------|
| | | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos | Nominal: Si No |
|--|--|--|----------------------|

Fuente: Moreno (2017).

Justifica hacer referencia a que, en el presente trabajo de investigación, los elementos esenciales fueron la financiación, la preparación y el beneficio, mientras que las variables: Perfil de littler scale y pequeñas asociaciones y perfil de propietarios o potencialmente ejecutivos, son componentes correspondientes.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Tresierra (2010), señala “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para la acumulación de datos de este examen, se conectó la estrategia de visión general.. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

3.4.2 Instrumento

Tresierra (2010), señala que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento una encuesta organizada de 36 consultas cerradas, en vista de los objetivos particulares establecidos y el significado operacional de los factores. De esta

manera, Tresierra se dio cuenta de que "la encuesta es un arreglo de consultas para adquirir datos sobre el asunto que se examina" (p.104).

3.5 Plan de Análisis

Para el uso de la encuesta, se siguieron las estrategias de acompañamiento: en coordinación con los agentes de las organizaciones en escala miniaturizada, se buscó un lugar adecuado en el estudio, se registraron los datos adquiridos de los encuestados, se codificaron los datos obtenidos de los encuestados. por último, se dispuso la información obtenida de los encuestados.**Plan de análisis**

Tresierra (2010), señala "El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos" (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se se desglosó utilizando las medidas de dilucidación, para la clasificación de la información que se mantuvo en el programa Excel y para el manejo de la información el software Scientific SPSS (Programa estadístico para las ciencias sociales)..

3.6 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

| TÍTULO | ENUNCIADO DEL PROBLEMA | OBJETIVOS | VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | METODOLOGÍA | | |
|---|---|---|--|------------------------|---|--|--|--|
| Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017? | GENERAL | Representantes legales de las micro y pequeñas empresas. | Características | Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación | TIPO Y NIVEL Cuantitativo-Descriptivo | POBLACIÓN La población estará conformada por 20 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprenta del distrito de Yarinacocha, 2017. | INSTRUMENTO Cuestionario de 36 preguntas cerradas. |
| | | ESPECÍFICOS | | | | | | |
| | | Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056 | Número de trabajadores | DISEÑO No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo. | MUESTRA Estará conformada por 20 micro y pequeñas empresas del comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | ANÁLISIS DE DATOS Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales). | |
| | | Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Financiamiento | Bancos | | | | Forma de financiamiento Entidades financieras |
| | | Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | | Interés | Tasa de interés | | | |
| | | | Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Capacitación | Monto | Monto del crédito | | |
| | | Plazos | | | Plazo del crédito | | | |
| | | Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Rentabilidad | Inversión | Inversión del crédito | | | |
| | | | | Personal | Permanente Eventual | | | |
| | | Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Rentabilidad | Cursos | Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación | | | |
| Financiamiento | Mejora rentabilidad | | | | | | | |
| | | Capacitación | Mejora rentabilidad | | | | | |
| | | Tipos | Económica Financiera | | | | | |
| | | | | | | TÉCNICA Encuesta | | |

3.7 Principios Éticos

Koepsell y Ruiz (2015), en “Ética de la investigación”, sustenta que en “los resultados de una investigación no se debe tener intereses particulares, sino que se debe de tratar de encontrar la verdad. La labor científica conduce frecuentemente a callejones sin salida y no alcanza grandes avances, pero es mediante este tipo de investigación que llegan a darse descubrimientos. Los científicos desinteresados persiguen la verdad sin importar a dónde los lleven sus estudios o el resultado obtenido” (p. 15).

3.8.1 El principio de autonomía. Este principio señala que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás” (p. 94).

3.8.2 El principio de la dignidad. Este principio señala que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de

consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia. Este principio señala que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

3.8.4 El principio de justicia. Este principio señala que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la

obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar benéficos para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo” (pp. 101-102).

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------|------------|------------|
| 21 a30 años | 2 | 9,5 |
| 31 a 40 años | 7 | 38,1 |
| Válidos 41 a 50 años | 6 | 28,6 |
| 51 a más años | 5 | 23,8 |
| Total | 20 | 100,0 |

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

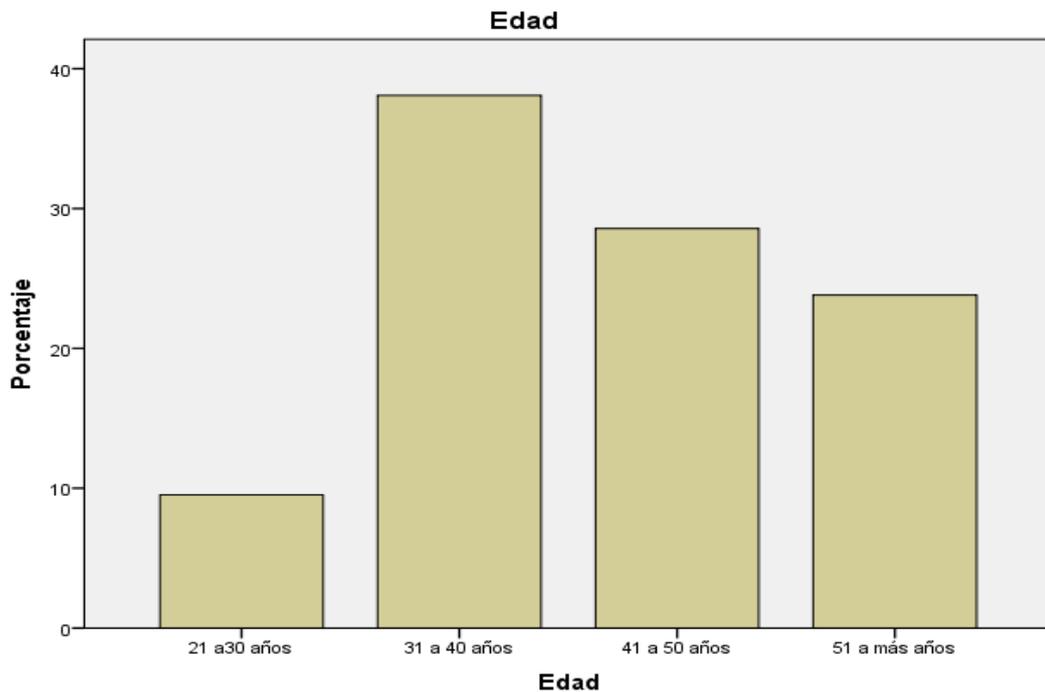


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|------------|
| Válidos | Masculino | 12 | 61,9 |
| | Femenino | 8 | 38,1 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

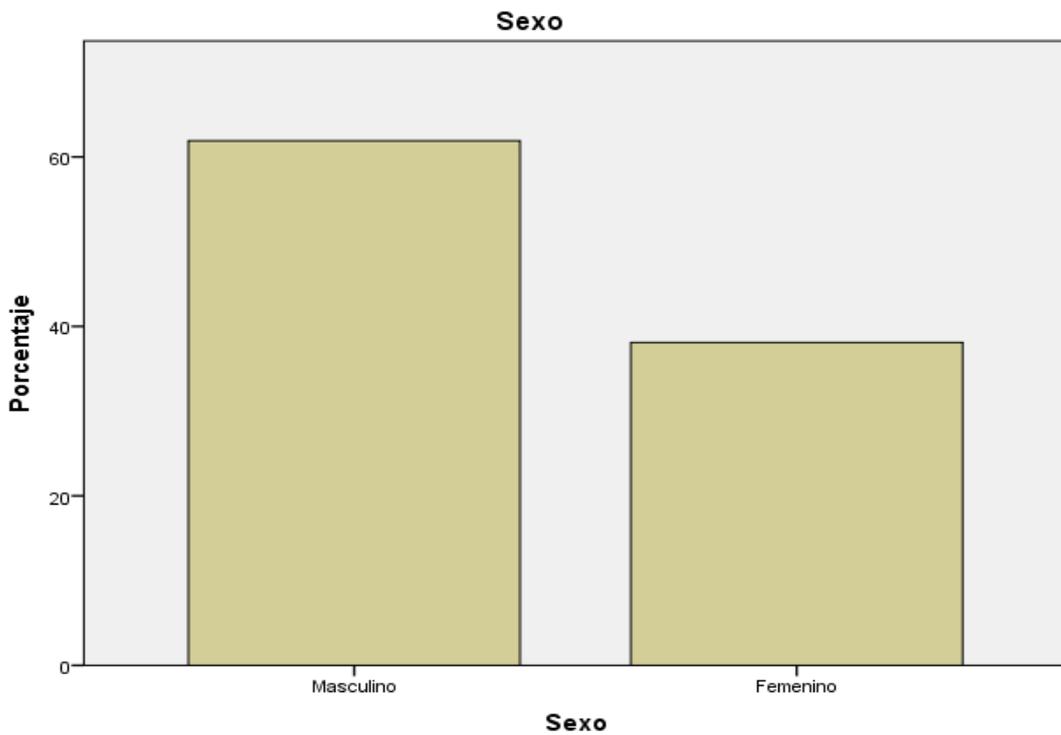


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|------------|
| Secundaria completa | 10 | 47,6 |
| Secundaria incompleta | 6 | 33,3 |
| Válidos Superior no universitaria completa | 1 | 4,8 |
| Superior no universitaria incompleta | 3 | 14,3 |
| Total | 20 | 100,0 |

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

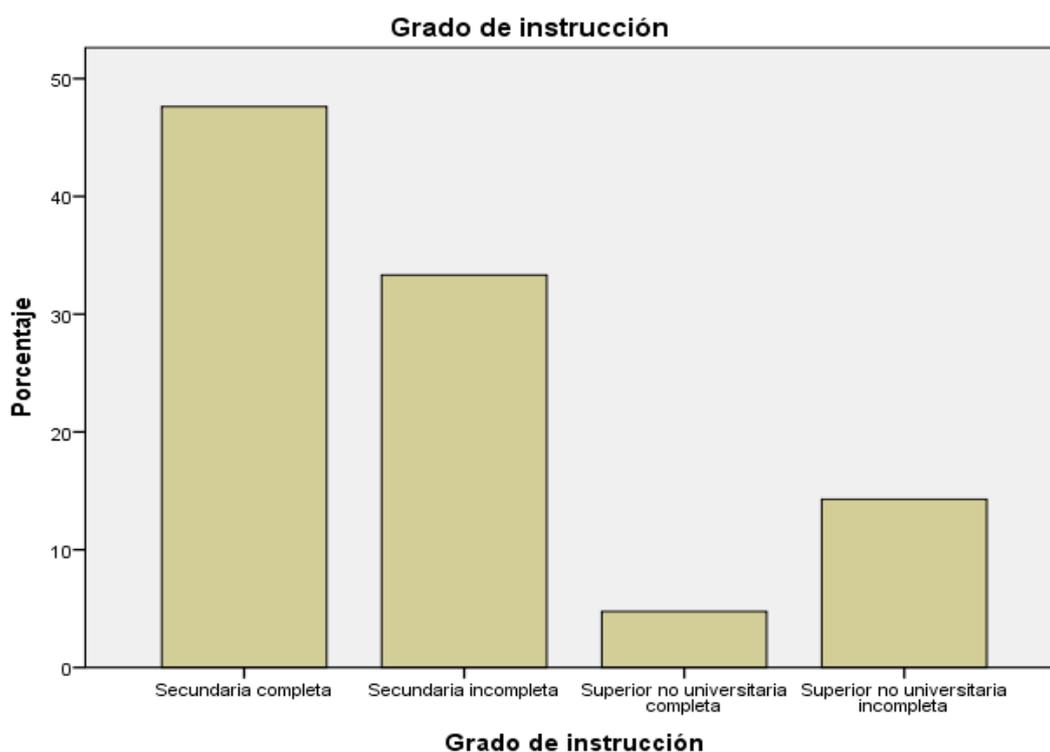


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------------|------------|------------|
| Válidos | Soltero | 6 | 28,6 |
| | Casado | 8 | 42,9 |
| | Conviviente | 4 | 19,0 |
| | Divorciado | 2 | 9,5 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

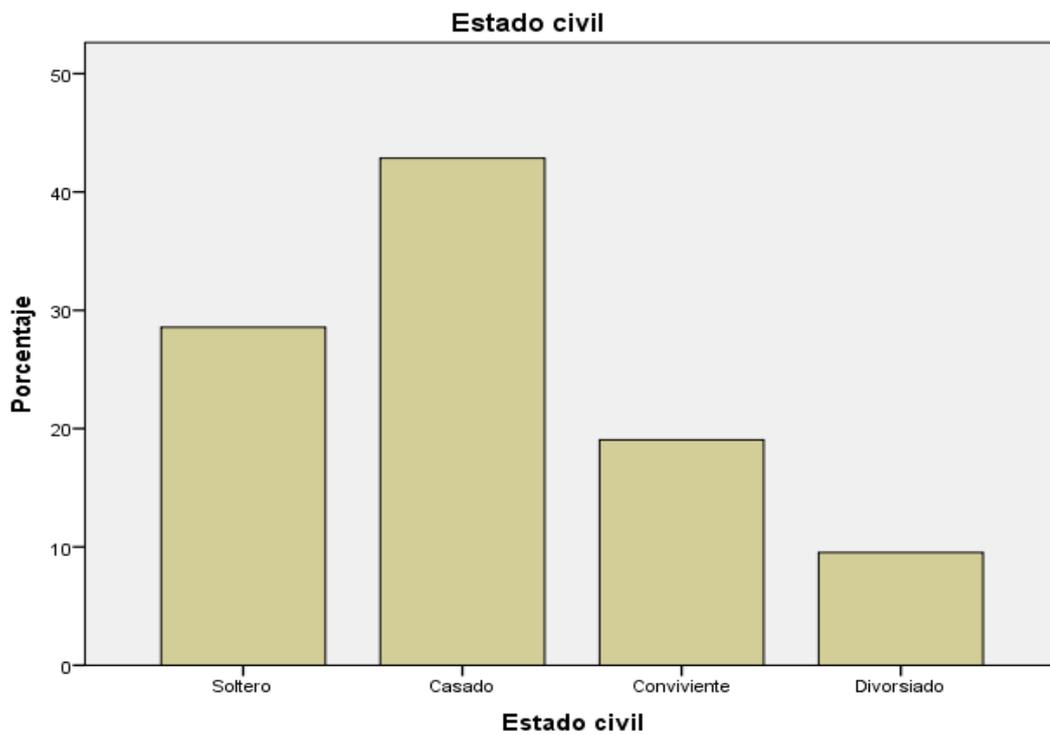


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----------|------------|------------|
| Válidos | Ninguno | 19 | 95,2 |
| | Mecánico | 1 | 4,8 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

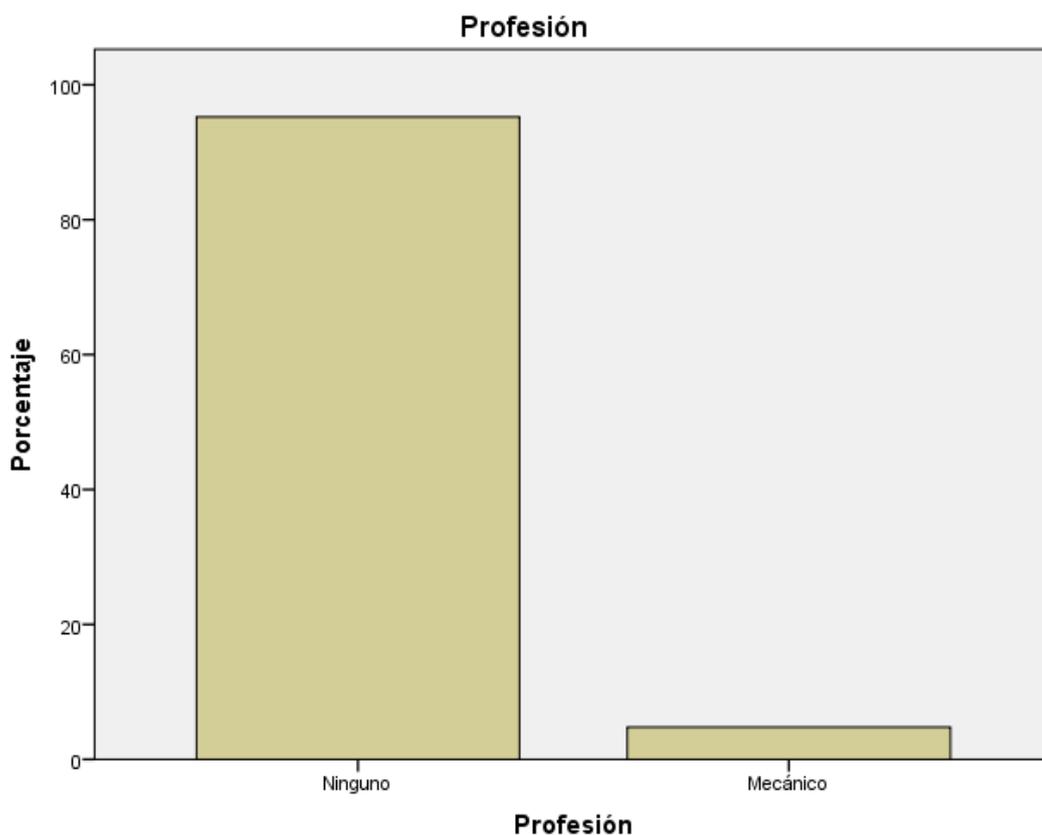


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------|------------|------------|
| Válidos Comerciantes | 20 | 100,0 |

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

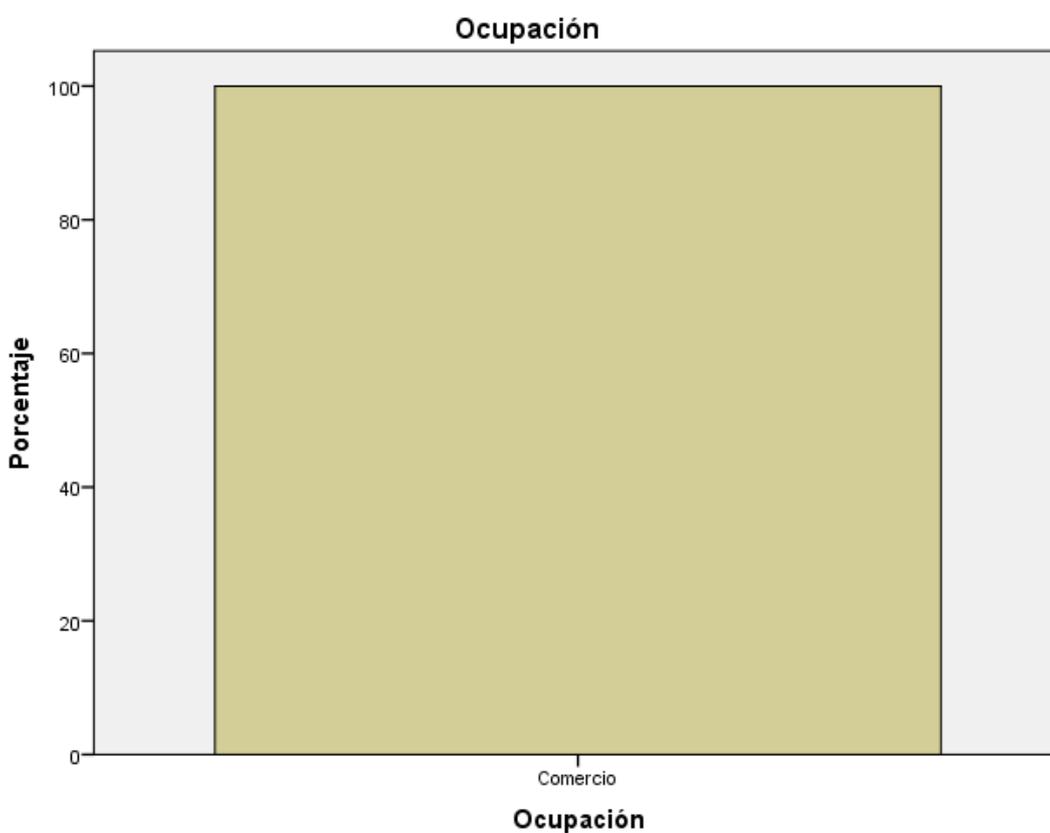


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | Frecuencia | Porcentaje | |
|---------|---------------|------------|-------|
| Válidos | 1 a 5 años | 6 | 28,6 |
| | 6 a 10 años | 8 | 42,9 |
| | 11 a 15 años | 3 | 14,3 |
| | 16 a 20 años | 1 | 4,8 |
| | 21 a más años | 2 | 9,5 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

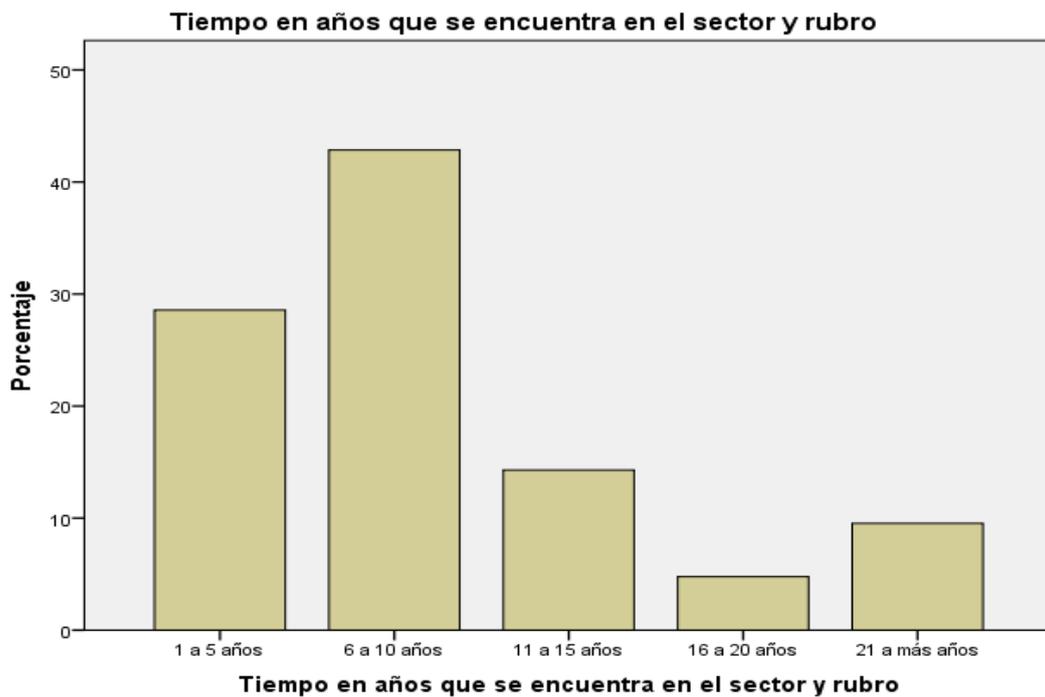


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY,
2017

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------|------------|------------|
| Válidos Formal | 20 | 100,0 |

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

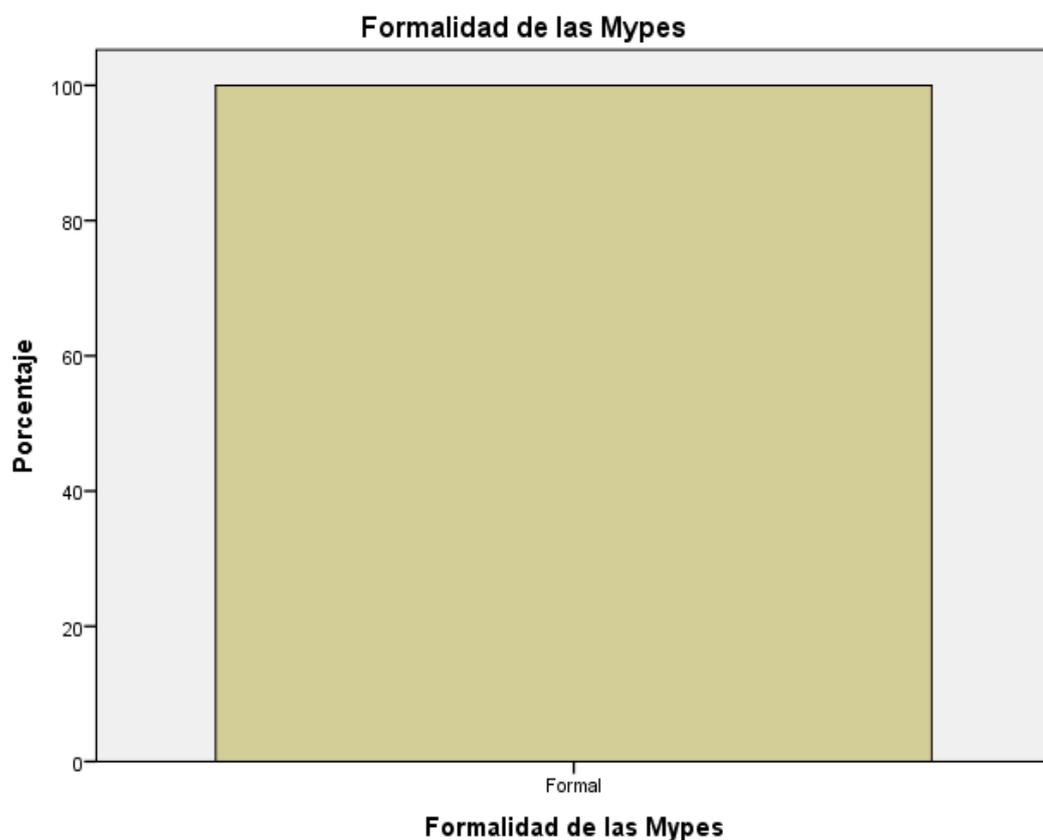


FIGURA N° 08. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| Válidos | 9 | 42,9 |
| 1 | 8 | 38,1 |
| 2 | 3 | 19,0 |
| Total | 20 | 100,0 |

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

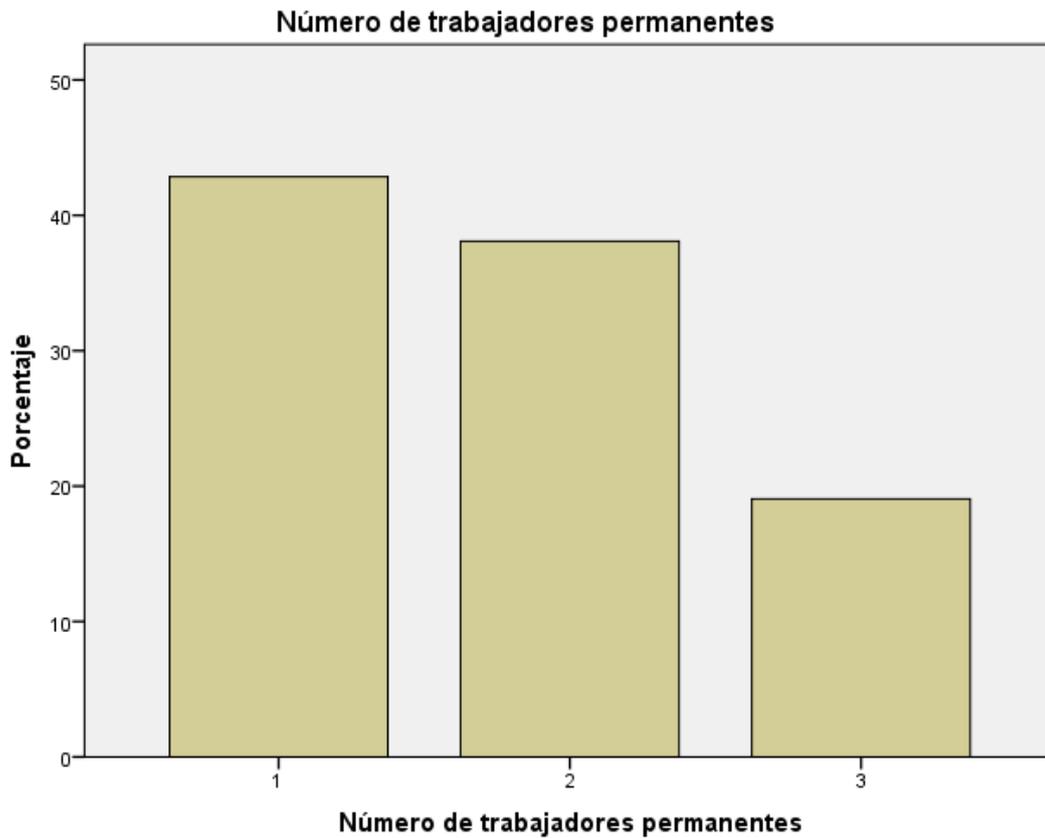


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | 0 | 6 | 28,6 |
| | 1 | 7 | 33,3 |
| | 2 | 4 | 23,8 |
| | 3 | 3 | 14,3 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

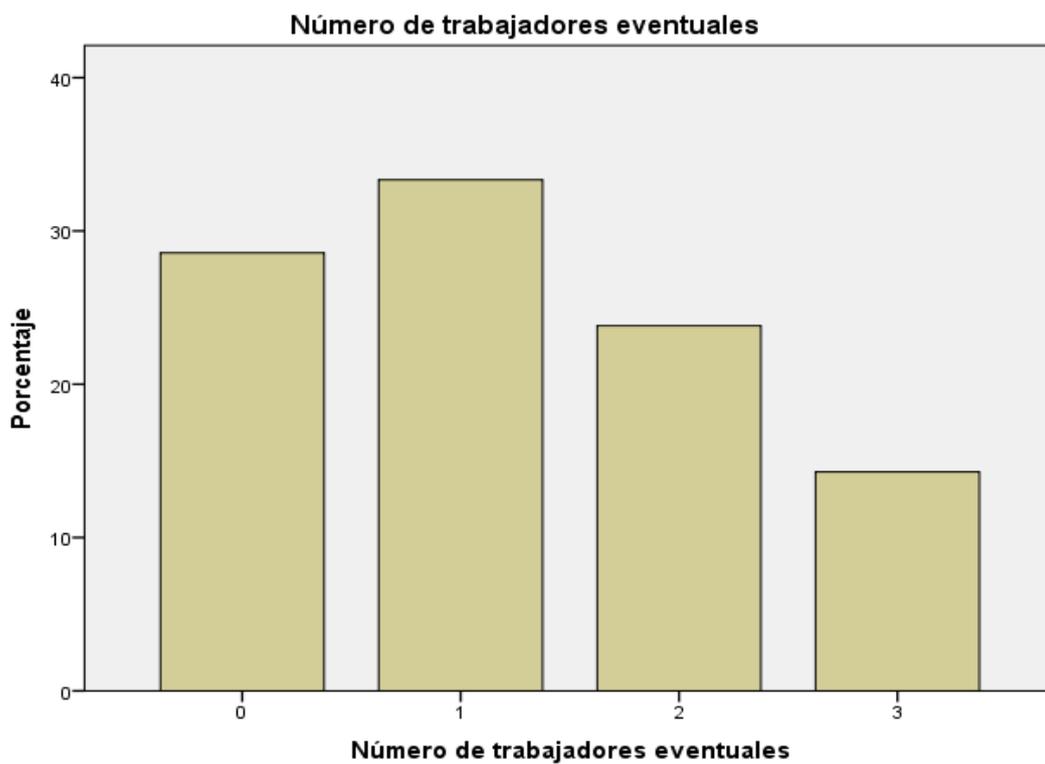


FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------|------------|------------|
| Válidos | Obtener ganancia | 13 | 66,7 |
| | Subsistencia | 7 | 33,3 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

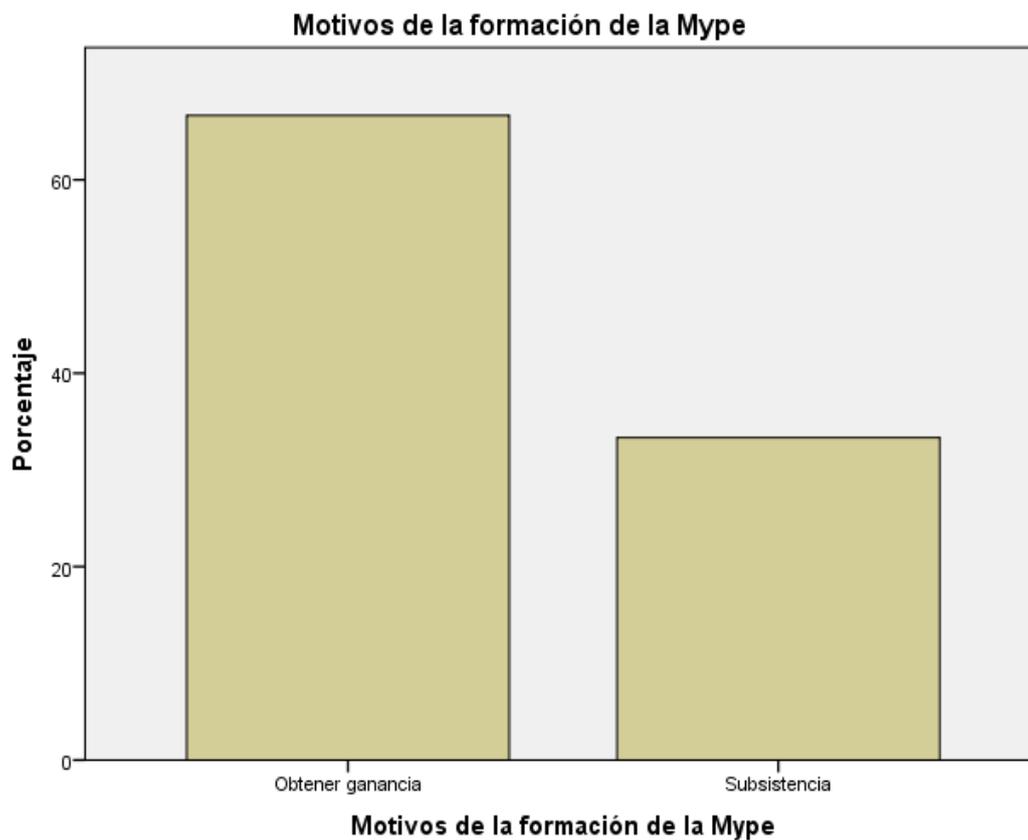


FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|------------|
| Financiamiento propio (Autofinanciamiento) | 6 | 28,6 |
| Válidos Financiamiento de terceros | 14 | 71,4 |
| Total | 20 | 100,0 |

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

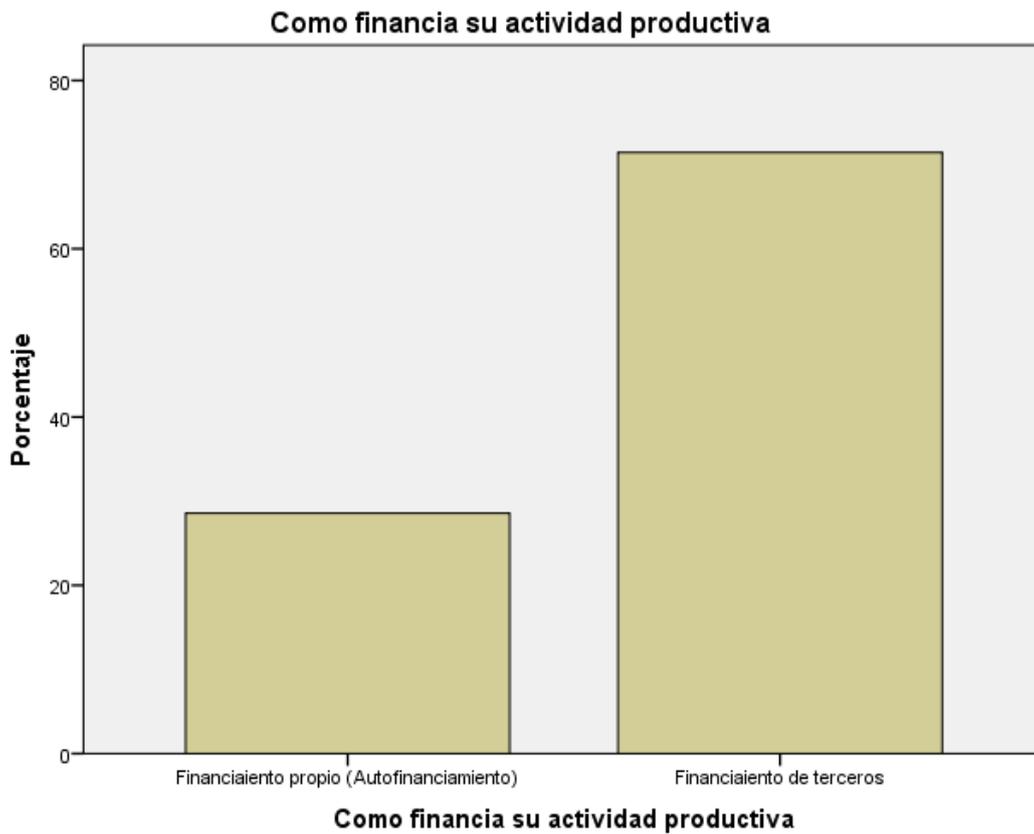


FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------|------------|--------------|
| Otros | 3 | 14,3 |
| Banco de crédito (BCP) | 8 | 42,9 |
| Banco Continental | 2 | 9,5 |
| Mi Banco | 1 | 4,8 |
| No realiza financiamiento | 6 | 28,6 |
| Total | 20 | 100,0 |

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

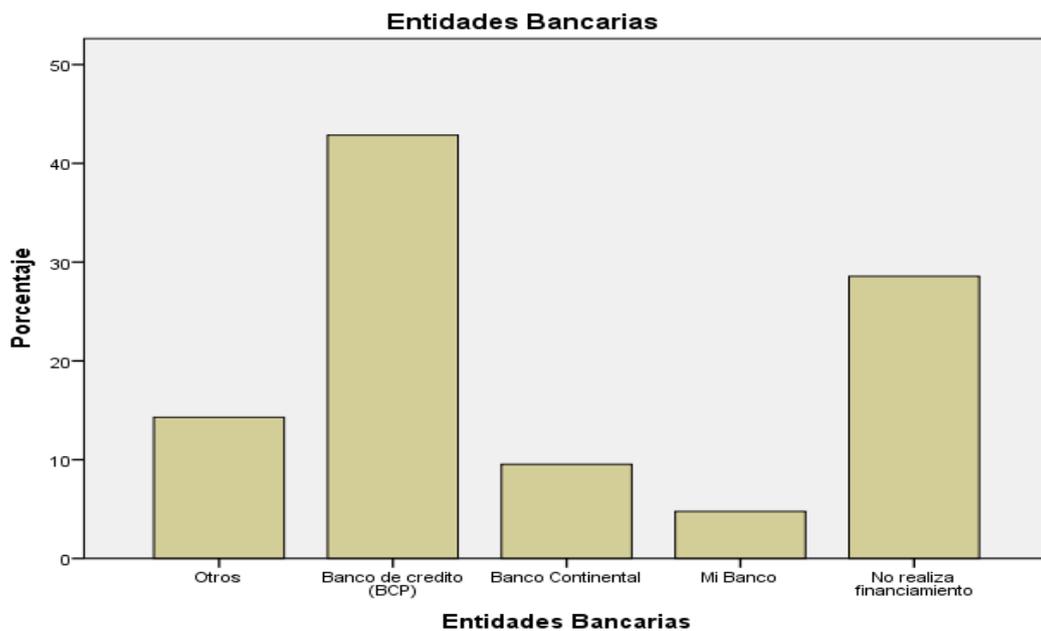


FIGURA N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14
TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE
PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY,
2017.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------|------------|------------|
| Válidos | | |
| 0.1 a 2% | 7 | 38,1 |
| 2,1 a 4% | 4 | 19,0 |
| Otros | 3 | 14,3 |
| No realiza financiamiento | 6 | 28,6 |
| Total | 20 | 100,0 |

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

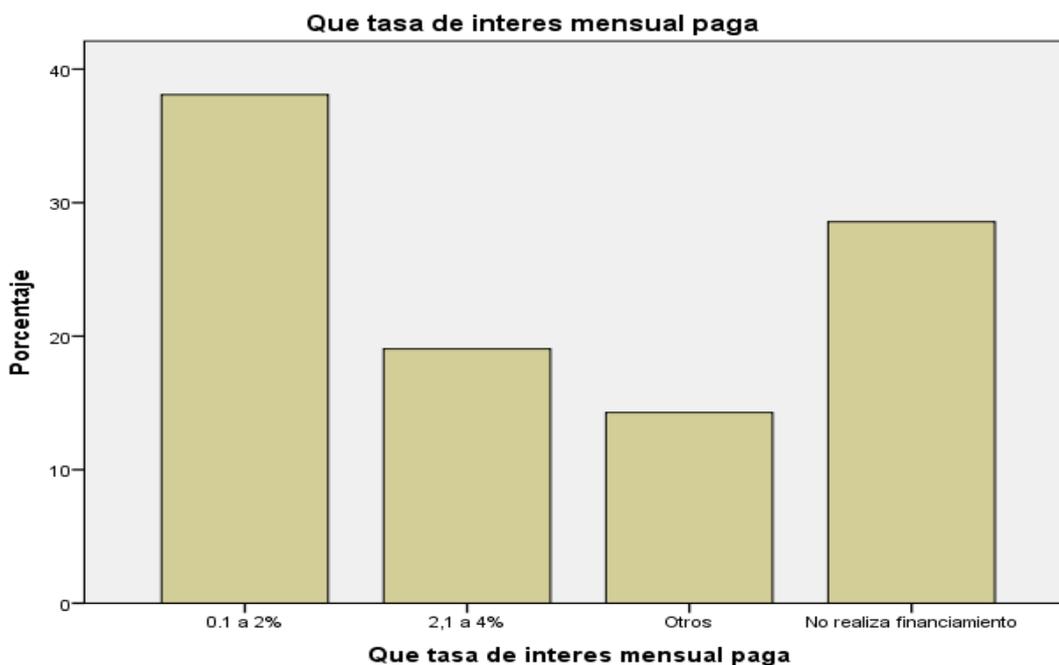


FIGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15

ENTIDADES NO BANCARIAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | Frecuencia | Porcentaje | |
|---------|---------------------------|------------|-------|
| Válidos | Caja Arequipa | 1 | 4,8 |
| | Caja Huancayo | 1 | 4,8 |
| | Proveedores de crédito | 1 | 4,8 |
| | Otros | 11 | 57,1 |
| | No realiza financiamiento | 6 | 28,6 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

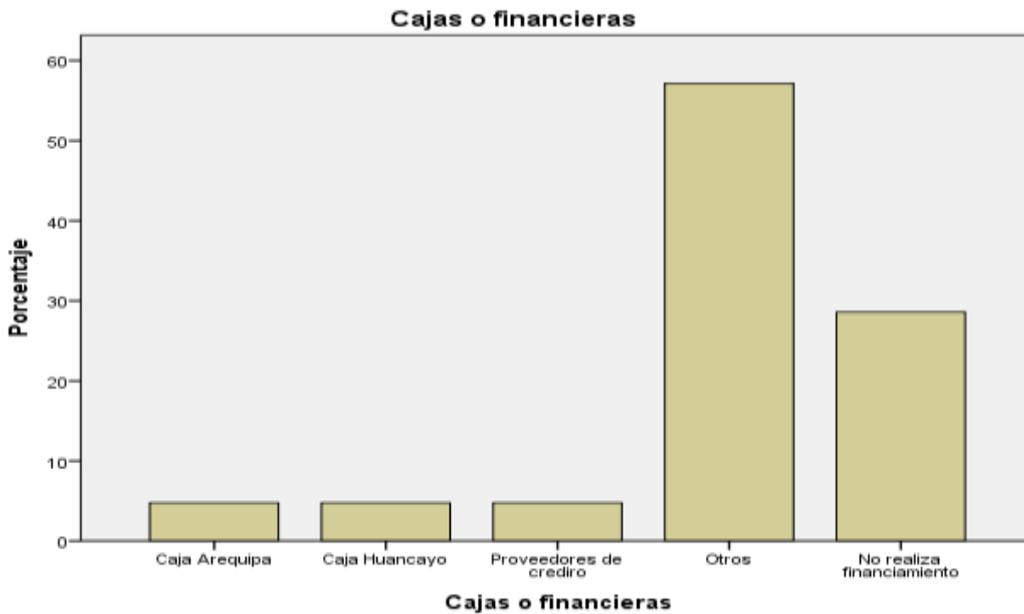


FIGURA N° 15. Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO BANCARIAS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY,
2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------------|------------|--------------|
| Válidos | Desconoce | 1 | 4,8 |
| | 0.1 a 2% | 2 | 9,5 |
| | 4,1% a más | 1 | 4,8 |
| | Otros | 10 | 52,4 |
| | No realiza financiamiento | 6 | 28,6 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

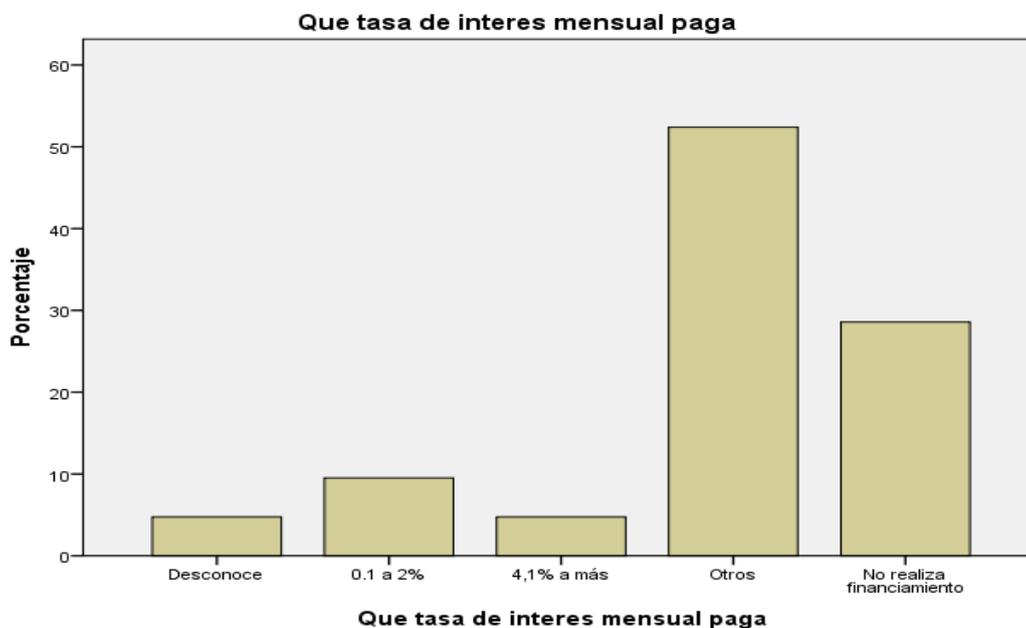


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

PRESTAMISTAS O USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------------------------|------------|------------|
| Válidos | Prestamistas o usureros | 9 | 44,0 |
| | Otros | 11 | 56,0 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

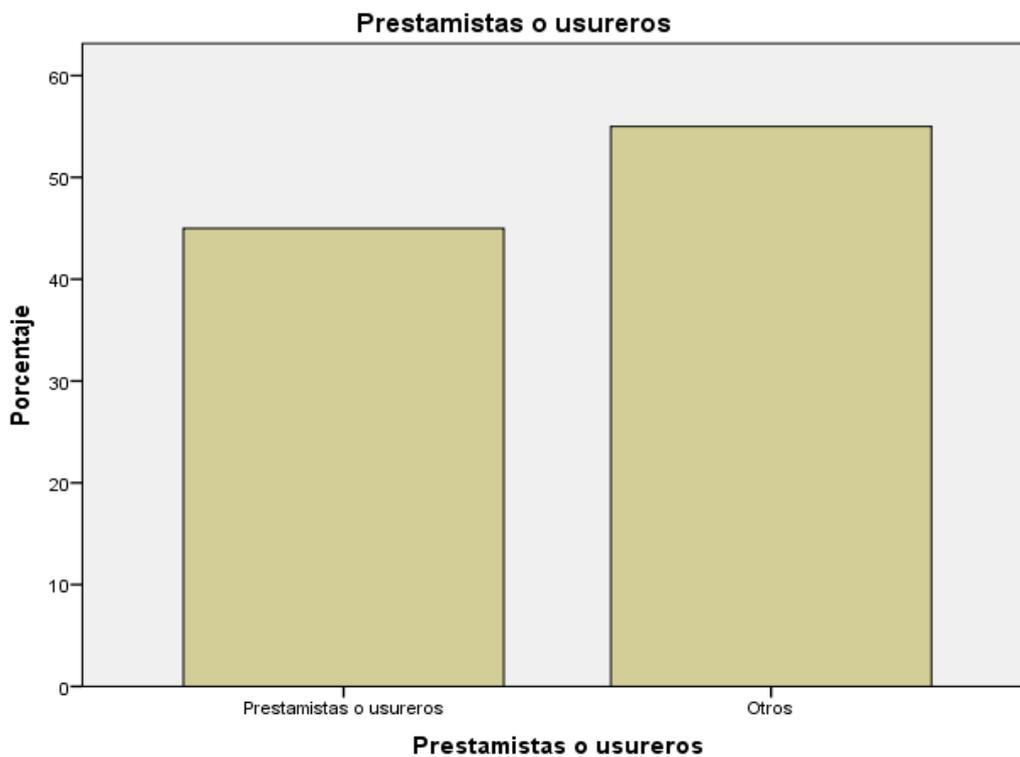


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
TASA DE INTERES MENSUAL DE LOS PRESTAMISTAS O USUREROS
QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY,
2017.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| Válidos | 1 a 10% | 5 |
| | 11 a 20% | 4 |
| | Otros | 11 |
| | Total | 20 |
| | | 24,0 |
| | | 20,0 |
| | | 56,0 |
| | | 100,0 |

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

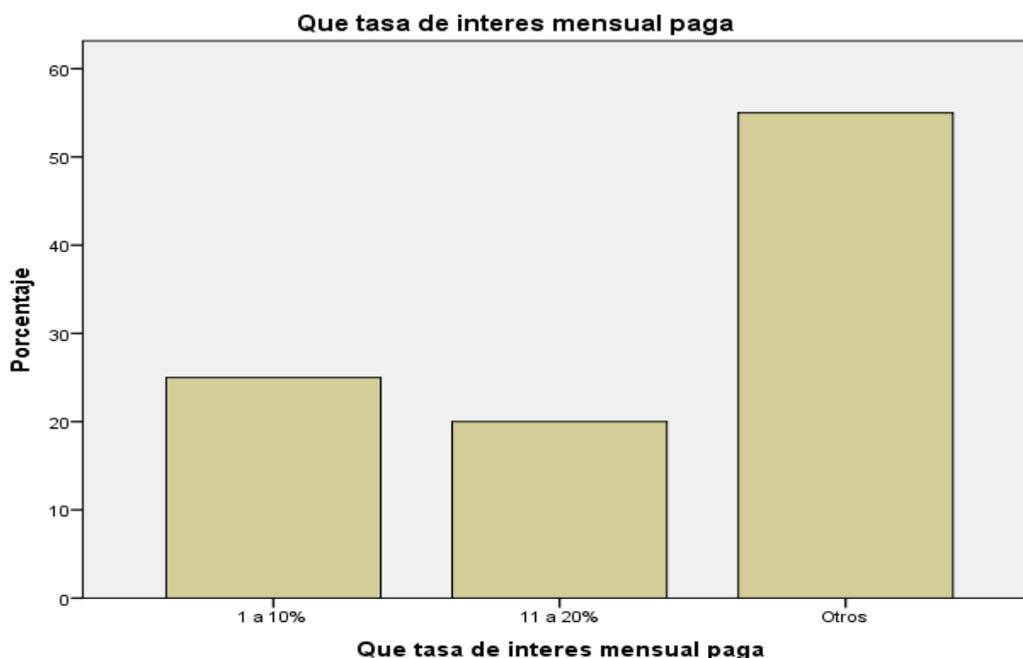


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
OTRAS ENTIDADES QUE OBTIENEN CRÉDITO LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|------------|
| Válidos Ninguna | 20 | 100,0 |

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

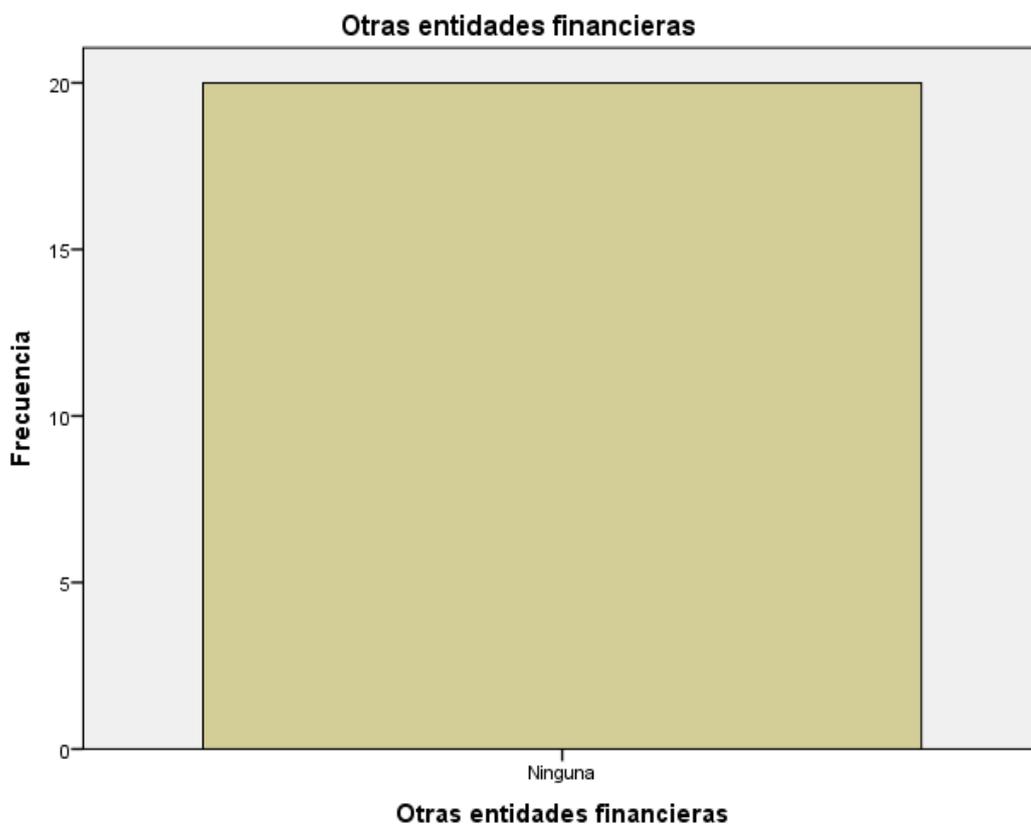


FIGURA N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------------------|------------|------------|
| Válidos | Entidades Bancarias | 11 | 57,1 |
| | Entidades no bancarias | 3 | 14,3 |
| | No realizaron financiamiento | 6 | 28,6 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

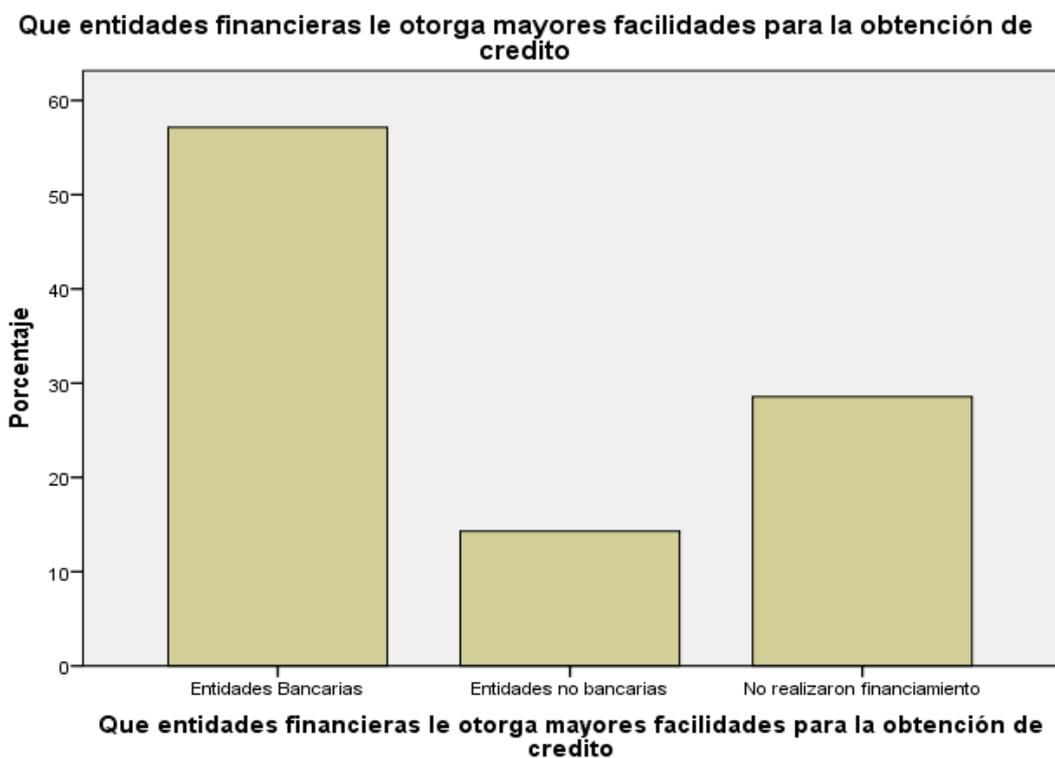


FIGURA N° 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE
MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------------------|------------|------------|
| Válidos | Si | 14 | 71,4 |
| | No realizaron financiamiento | 6 | 28,6 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

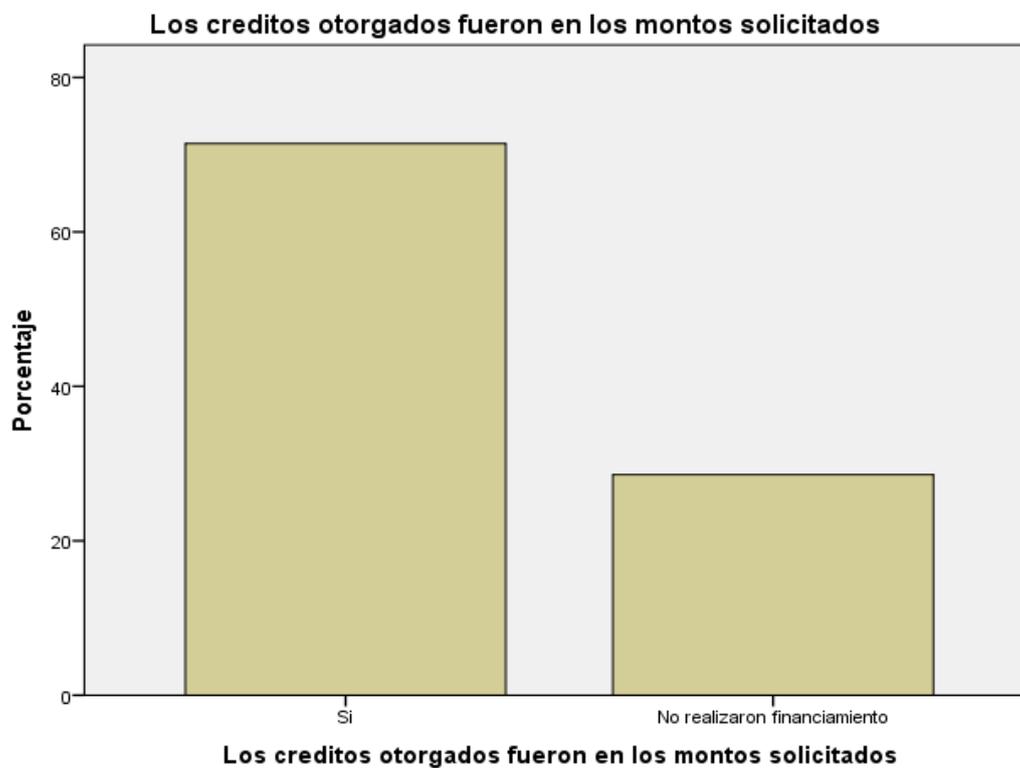


FIGURA N° 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------------------|------------|------------|
| 21 000 a 50 000 nuevos soles | 6 | 28,6 |
| 51 000 a 90 000 nuevos soles | 6 | 28,6 |
| Válidos 91 000 a más nuevos soles | 2 | 14,3 |
| No realizaron financiamiento | 6 | 28,6 |
| Total | 20 | 100,0 |

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

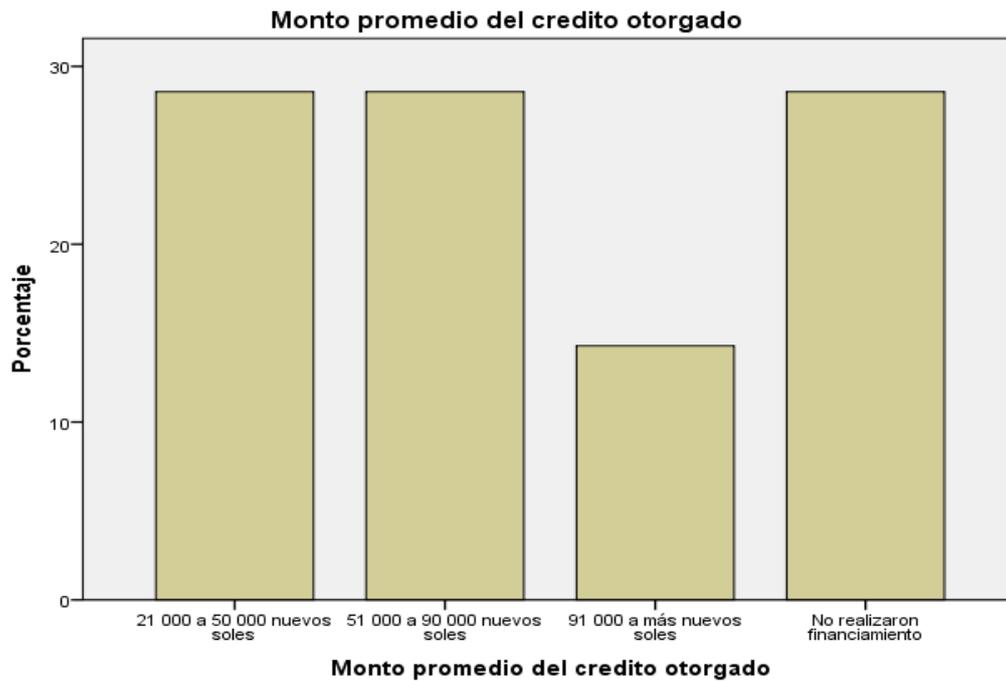


FIGURA N° 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------------------|------------|------------|
| Válidos | Corto Plazo | 2 | 9,5 |
| | Largo Pazo | 12 | 61,9 |
| | No realizaron financiamiento | 6 | 28,6 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

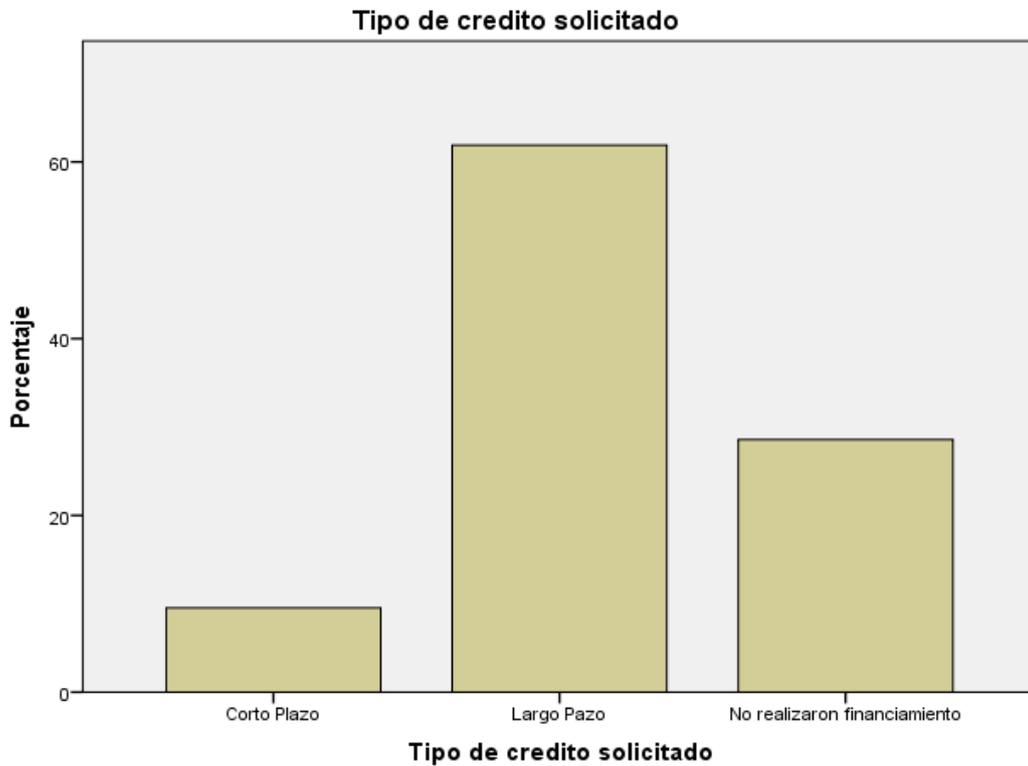


FIGURA N° 23. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------------|------------|------------|
| Mejoramiento y/o ampliación del local | 7 | 38,1 |
| Activos fijos | 1 | 4,8 |
| Válidos Otros | 6 | 28,6 |
| No realizaron financiamiento | 6 | 28,6 |
| Total | 20 | 100,0 |

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

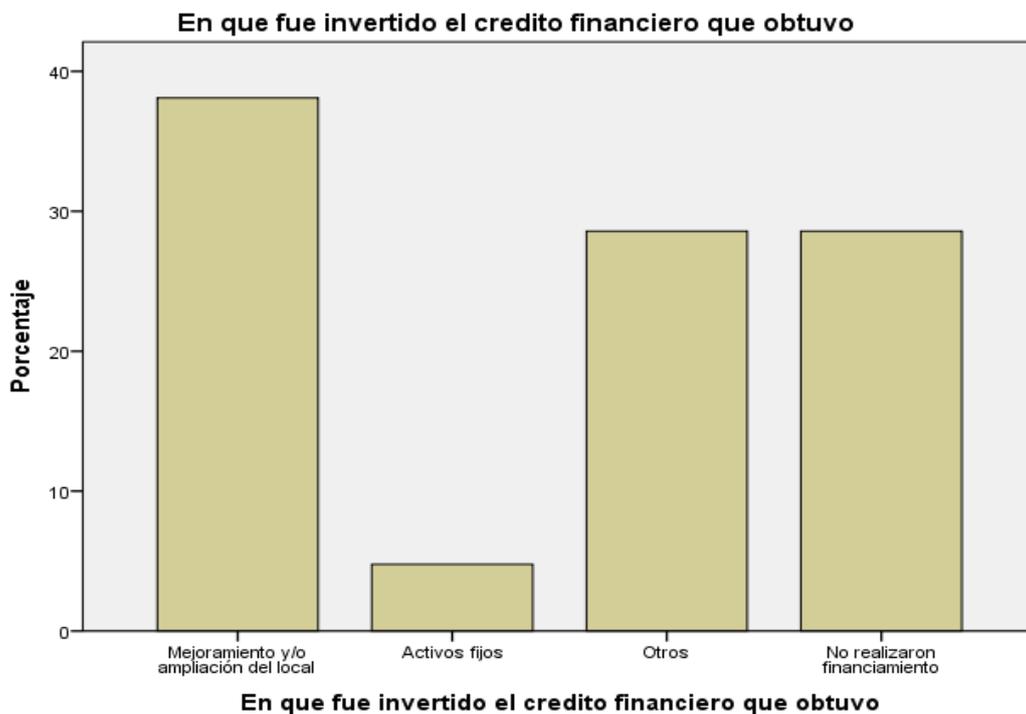


FIGURA N° 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE
MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------------------|------------|------------|
| Válidos | Si | 8 | 42,9 |
| | No | 6 | 28,6 |
| | No recibieron financiamiento | 6 | 28,6 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

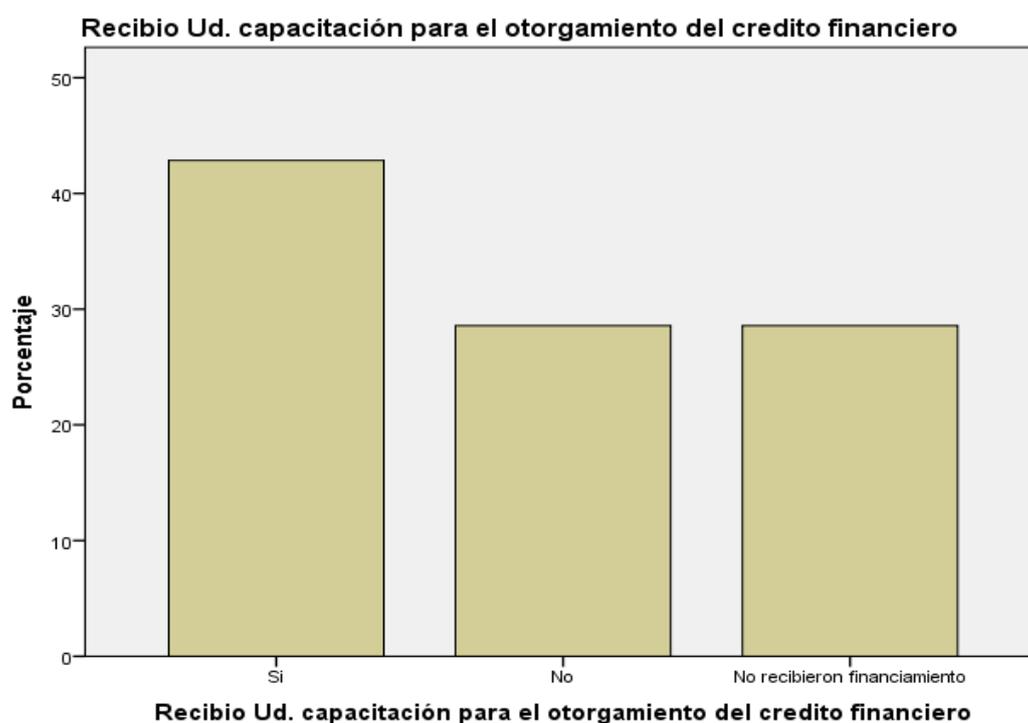


FIGURA N° 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EN EL
ÚLTIMO AÑO EL REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | 0 | 4 | 19,0 |
| | 1 | 12 | 61,9 |
| | 2 | 4 | 19,0 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

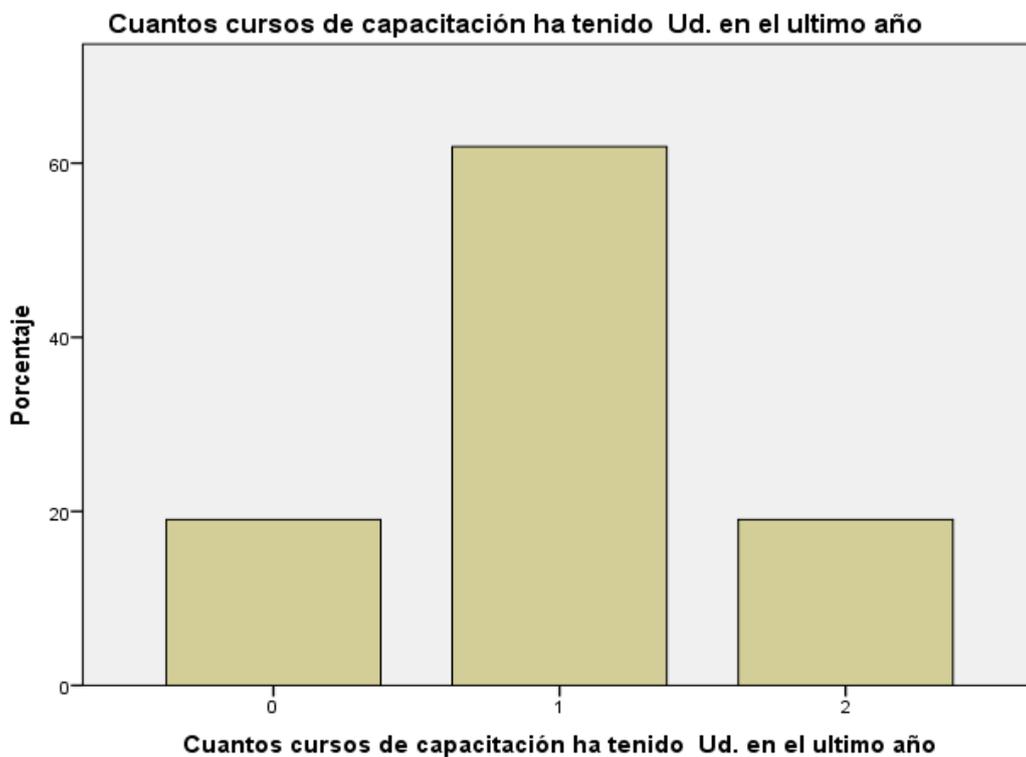


FIGURA N° 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
QUÉ TIPO DE CURSO PARTICIPO EL REPRESENTANTES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------------------------|------------|------------|
| Válidos | Manejo empresarial | 7 | 38,1 |
| | Administración de recursos humanos | 1 | 4,8 |
| | Marketing empresarial | 2 | 9,5 |
| | Otros | 6 | 28,6 |
| | Ninguno | 4 | 19,0 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

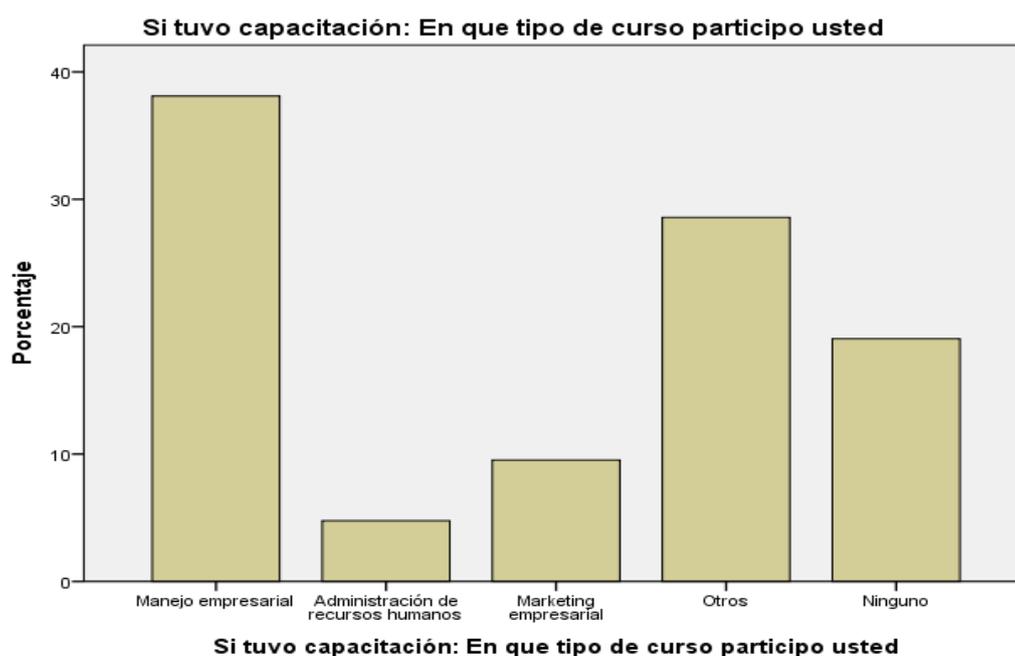


FIGURA N° 27. Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 16 | 81,0 |
| | No | 4 | 19,0 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

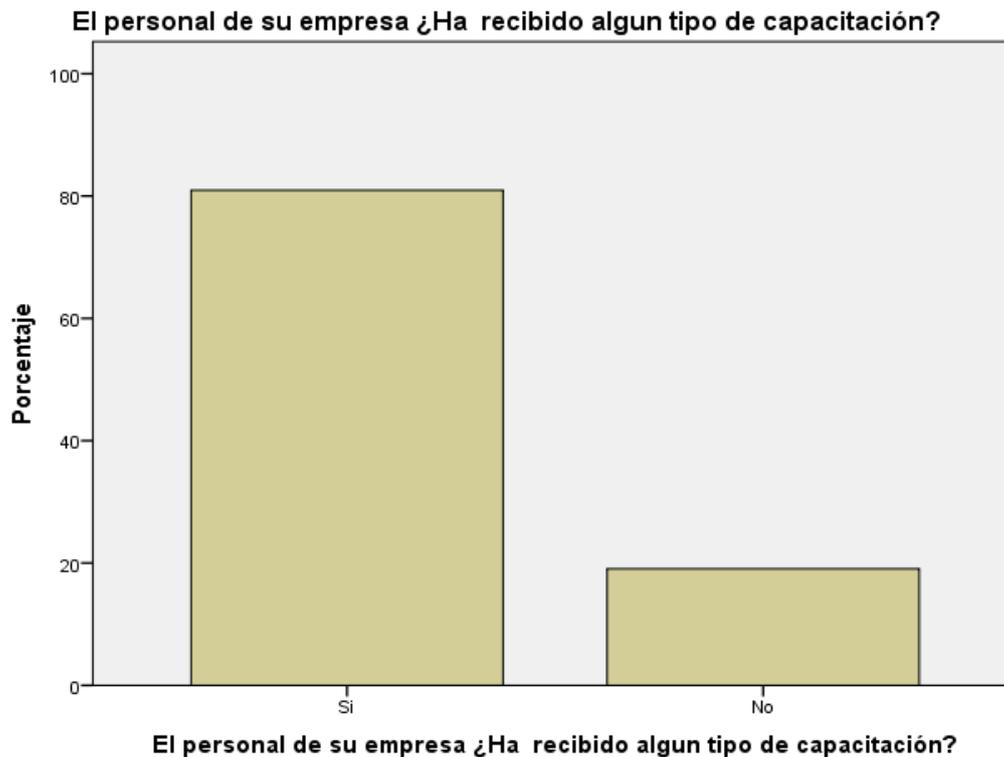


FIGURA N° 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------|------------|------------|
| Válidos | | |
| 1 curso | 14 | 71,4 |
| 2 cursos | 2 | 9,5 |
| No recibieron capacitación | 4 | 19,0 |
| Total | 20 | 100,0 |

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

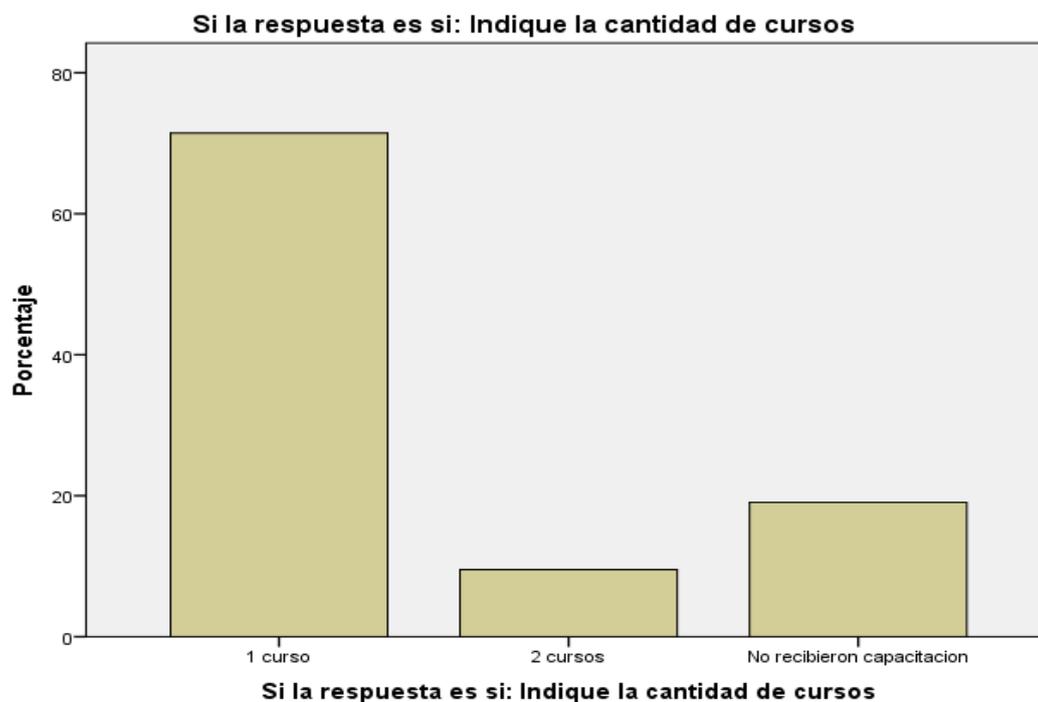


FIGURA N° 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 18 | 90,5 |
| | No | 2 | 9,5 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

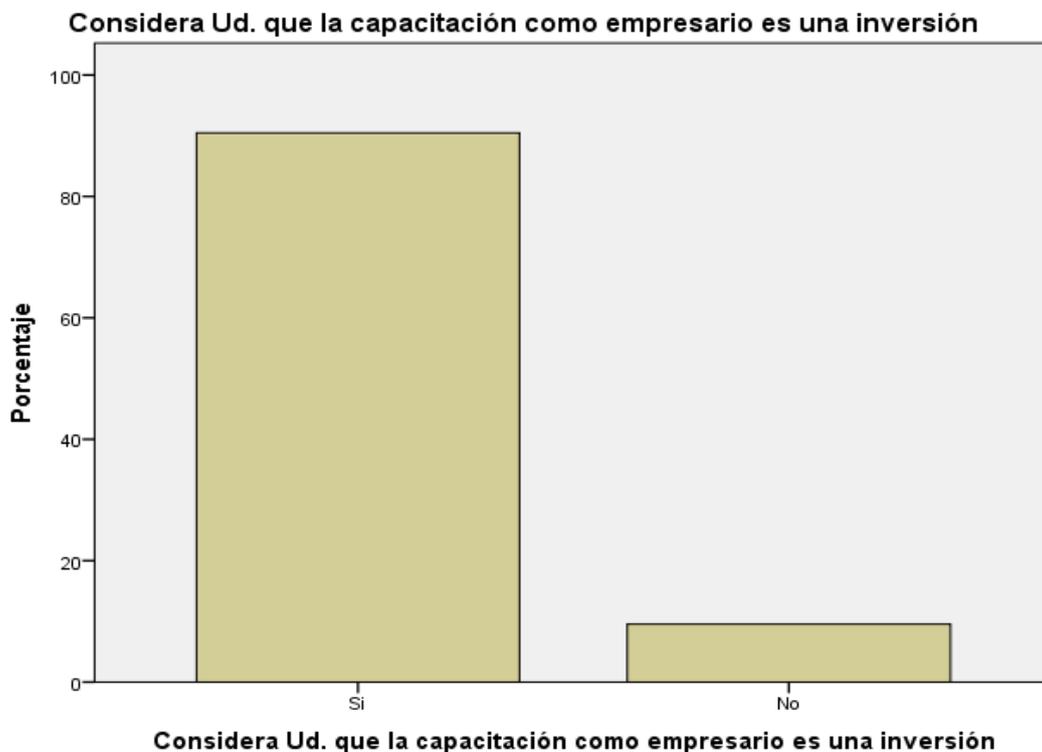


FIGURA N° 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE
EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 16 | 81,0 |
| | No | 4 | 19,0 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

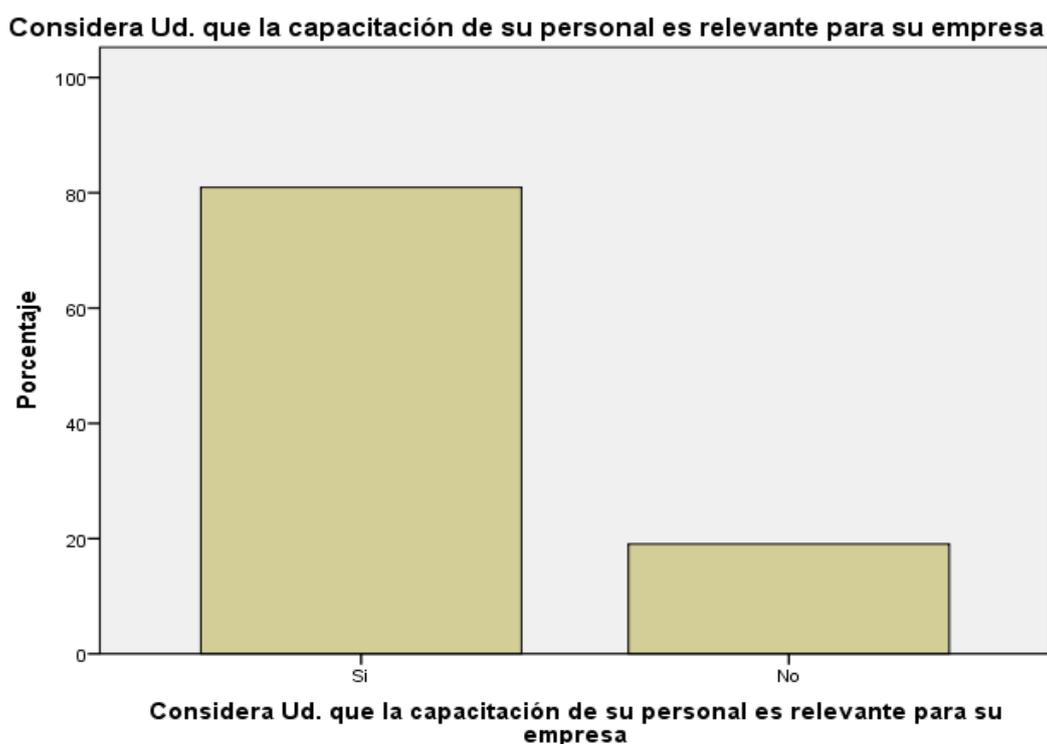


FIGURA N° 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32
TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS
ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE
MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---|------------|------------|
| Válidos | Prestación de mejor servicio al cliente | 16 | 81,0 |
| | No recibieron capacitación | 4 | 19,0 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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



FIGURA N° 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 32

TABLA N° 33
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 17 | 85,7 |
| | No | 3 | 14,3 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

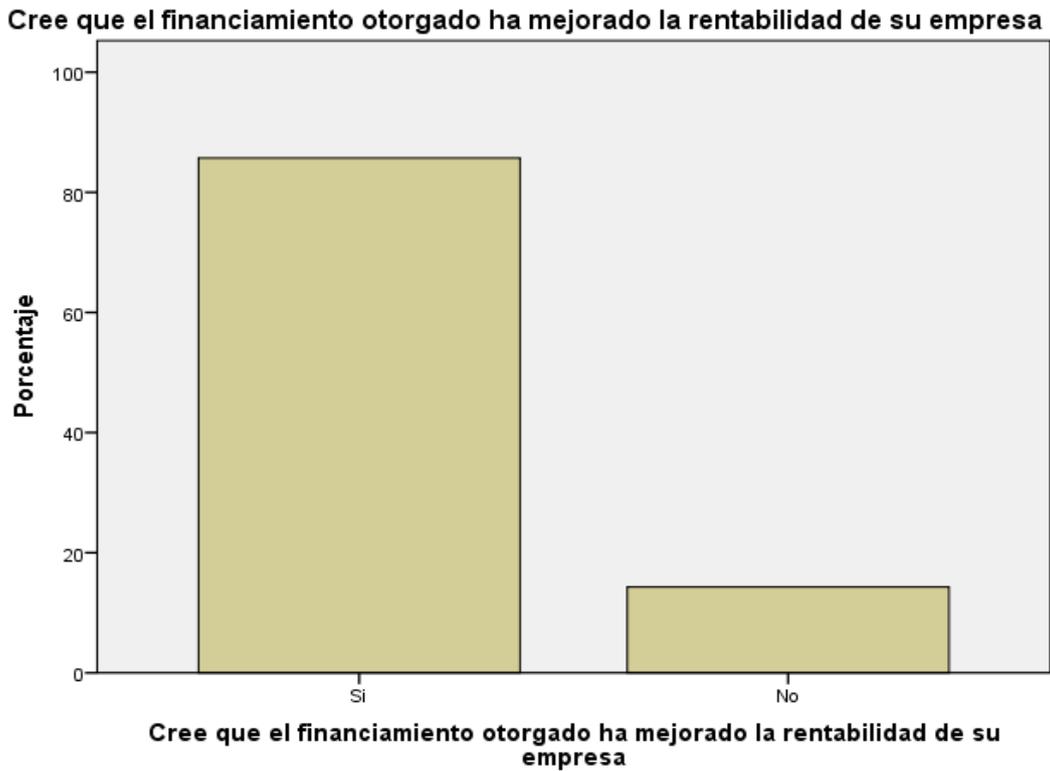


FIGURA N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 33

TABLA N° 34
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 17 | 85,7 |
| | No | 3 | 14,3 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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



FIGURA N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 34

TABLA N° 35
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 17 | 85,7 |
| | No | 3 | 14,3 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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



FIGURA N° 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 35

TABLA N° 36
LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si | 3 | 14,3 |
| | No | 17 | 85,7 |
| | Total | 20 | 100,0 |

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

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

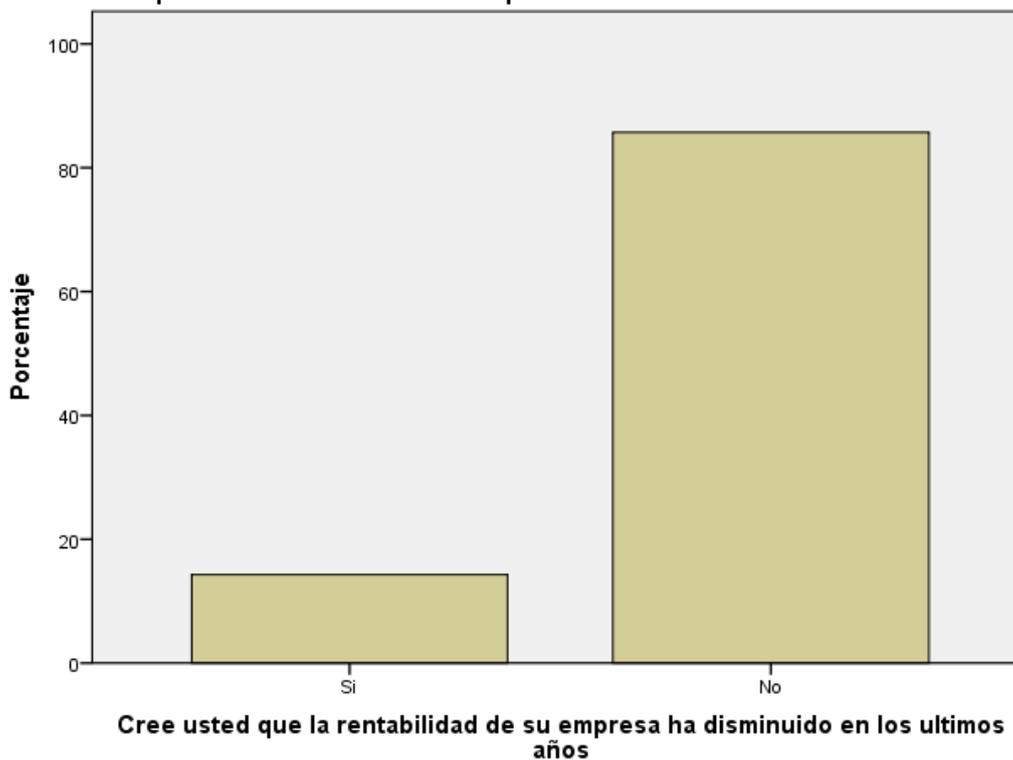


FIGURA N° 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 36

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que, el 52.4% (11) tienen de 41 a más de 51 años, y el 47.6% (10) tienen de 21 a 40 años (Ver tabla 1).
- El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 38.1% (8) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa, el 33.3% (7) tienen secundaria incompleta; el 14.3% (3) tienen superior no universitaria incompleta, y el 4.8% (1) con estudios superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- El 42.9% (9) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 28.6% (6) son solteros, el 19% (4) son conviviente, y el 9.5% (2) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 95.2% (20) de los representantes legales no tienen profesión; y el 4.8% (1) son de profesión mecánicos. (Ver tabla 05).
- El 100% (20) de los representantes legales su ocupación es comerciante (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 71.5% (15) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro, mientras que el 28.5% (6) tienen entre 11 a más de 21 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (20) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

- El 57.1% (12) de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y el 42.9% (9) tienen 1 trabajador permanente. (Ver tabla 09).
- El 71.4% (15) de las microempresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 28.6% (6) no tiene trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 33.3% (7) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 28.6% (6) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en el Banco de Crédito, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) acudió a otras entidades bancarias. (Ver tabla 13).
- El 57.10% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de intereses mensual a las entidades Bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) pagó otros tipo de interés. (Ver tabla 14).
- El 57.1% (12) obtuvo crédito de entidades otras entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 9.6% (2) se financió de Caja Arequipa y Caja Huancayo, mientras que el 4.8% (1) se financia por intermedio de sus proveedores. (Ver tabla 15).

- El 52.4% (11) paga otras tasas de interés mensual a las entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 14.3% (3) pagó tasa de interés mensual entre el 0.1% a más de 4.1%, mientras que el 4.8% (1) desconoce el tipo de interés mensual que pagó a las entidades no bancarias respectivamente. (Ver tabla 16).
- El 56% (12) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 56% (12) de las microempresas pagó otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) pago tasa de interés mensual de 1 a 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 57.1% (12) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) indica que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 71.4% (15) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla 21).
- El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a más de S/91,000 soles, mientras que al 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla N° 22).

- El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, al 9.5% (2) se les otorgó a corto plazo, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.5% (6) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa si recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 28.5% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.6% (6) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 80.9% (17) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibió ningún curso de capacitación (Ver tabla 26).
- El 52.4% (11) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 28.6% (6) participó en otros cursos, mientras que el 19% (4) no participó en ninguna capacitación. (ver tabla 27)
- El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 19% (4) precisó que no (ver tabla 28).

- El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibieron capacitación. (ver tabla 29).
- El 90.5% (19) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 9.5% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 19% (4) indica que no (ver tabla 31).
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 19% (4) no recibieron ningún tipo de capacitación (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 85.7% (18) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indica que no (ver tabla 33).
- El 85.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 34).
- El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 35).

- El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyó en los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que sí (Ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES.

5.1 Conclusiones

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 52% (11) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a más de 51 años de edad.
- El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- El 42.9% (9) de los representantes de la empresa son casados.
- El 95.2% (20) de los representantes no tienen profesión.
- El 100% (20) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

Respecto a las características de las microempresas

- El 71.5% (15) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 57.10% (12) de las empresas tienen entre 2 a 3 trabajadores permanentes.
- El 71.4% (15) de las empresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales.

- El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco.
- El 57.1% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de interés mensual las entidades bancarias.
- El 57.1% (12) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades no bancarias.
- El 52.4% (11) de las microempresas paga otros intereses a las entidades no bancarias.
- El 56% (12) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 56% (12) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 57.1% (12) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a S/90,000 soles.
- El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.

- El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 80.9% (17) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre 1 a 2 capacitaciones en los últimos años.
- El 52.4% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial.
- El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación.
- El 90.5% (19) creen que la capacitación es una inversión.
- El 81% (17) creen que la capacitación es relevante.
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.

- El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

5.2 Recomendaciones

Respecto a los empresarios

- Integrar más personas a este rubro imprentas ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Los jóvenes se atrevan a participar en este rubro de imprentas.
- Los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académico-profesional.
- Prepararse en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar gestión empresarial.
- Que traten en lo posible de poner en práctica su preparación académica.

Respecto a las características de las microempresas

- Diversificar su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- Es indispensable que las micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en lo tributario.
- Es indispensable que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.

- Los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), de tal manera que su planilla no cuente con costos innecesarios.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin de poner seguir generando utilidad y puedan cubrir sus necesidades.

Respecto al financiamiento

- En lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses por préstamos de terceros.
- Realizar un análisis de entidades no financieras, otorgan crédito.
- Buscar una tasa de interés bajo por parte de las entidades bancarias.
- Las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Evitar solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Estudiar a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto, y evitar de pagar intereses altos.
- Analizar el costo-beneficio de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- Evitar de pagar intereses altos a prestamistas o usureros.
- Indagar el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial.
- Analizar si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene financieramente.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos convenidos.

- Los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para apalancarse financieramente.
- Cuando se solicite créditos, estas sea a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras sean capacitados antes del desembolso de los créditos.
- Realizar por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Participar de cursos necesarios para la buena gestión de sus empresas.
- Realizar capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar la rentabilidad y eficiencia empresarial.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario.
- Que capaciten a su personal en aspectos tributarios y competitivos.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad

- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de los ratios de rentabilidad.
- De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones acertadas para que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Referencias bibliográficas

- Alberdi J. & Pérez K. (2006), en Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141Albújar> (2008), www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema_nacional_de_capacitación_mype_peruana.pdf... Genaro Matute • Haydeé Albújar • Luis Janampa. Renato Odar... Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: 2008-05871
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). El financiamiento Informal en el Perú. Pág. 103. 2001. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>
- Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital].

Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo___.pdf?sequence=3

Bardales H. K. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016. (p.6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Benancio D. & Gonzales Y. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:r+evistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Briseño A. (2009), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Campaña A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de

pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta”
erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf
pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, **Atlanta**

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del 2013, mep.pe Blog 24 sep. 2016 - 24 septiembre, 2016. 0. 3906. Por: Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas” lourdes-escobedo-almendral: "Evolución de la teoría sobre la estructura financiera óptima en las empresas" en la Revista Caribeña de Ciencias Sociales, diciembre 2014, en <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Espinoza (2009), Las microempresas ¿pueden crecer? Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>

Enciclopedia de Economía (2009), Financiar. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>

Guerrero (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>

- Hernández et al. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Huamán (2009), “Empresas peruanas” Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). Las Mypes en el Perú. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>
- Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>
- Koepsell & Ruíz (2015), Ética de la Investigación. Integridad Científica. En (Ed), Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- Latameconomy.org (s/f), Caracterización y política de pymes en América Latina. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>
- Luces (2011), Teoría del Financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>
- Luna (2012), Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>

Mamani, (2014).Historia de la Imprenta [monografía en internet]. [citada 2014 May. 8]. disponible en [Fecha de acceso el 02 de julio del 2015] Blog Azáldegui. Historia de la Imprenta. 2014[citada 2014 Oct. 11.

Martínez M. A. (2013), Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO>.

Modigliani y Miller (MM) en 1958. https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-MillerEl teorema Modigliani-Miller (llamado así por Franco Modigliani y Merton Miller) es parte ... Modigliani ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por esta y otras contribuciones, Miller también fue "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," American Economic Review (junio de 1958

Nair C. T. (2007), Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>

Navarro N. A. (2004), El sistema financiero. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>

- Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación):
Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf
- Saavedra H. S. (2011), en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Sabino C. (1994), El proceso de investigación. Recuperado de <http://www.iutp.tec.ve/uftp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSani-no-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>
- Sagástegui, (2010). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008 - 2009” Tesis, Universidad Católica los ángeles de Chimbote.
- Tello (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=>

11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYYKZCbY4ChAWCBkWA
A&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FL
EX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEb
LnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo

Tresierra A. E. (2010), Metodología de la investigación científica. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Turnero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Vásquez F. (2008), Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Vela, (2005). Caracterización de la micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Lima: Extraído el 2 noviembre, 2012.

Vigil, Y. (2008), “Formación, crecimiento y proyección de las Mypes”. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)” erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.

pdf millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando Villarán
(2008).

Yaya P. (1991), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de
<https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW>

Zorrilla J. P. (2004), Importancia de las Pymes en México y el mundo.
Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo>.

Anexos

Anexo 01: Cuestionario



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017”**

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

Encuestador (a):..... Fecha:/...../2017

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**

1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente...Divorciado.....Otros.....

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**
El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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

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

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

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

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

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

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años: Si.....No.....

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

Pucallpa, mayo del 2017



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO
DE MANANTAY, 2017**

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER
EN CONTABILIDAD**

AUTOR:

MORENO CUMAPA, SHIRLEY CAROLINA

ASESOR:

MG. CPCC. RAMÍREZ PANDURO, JORGE

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TITULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO LUBRICENTRO DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

AUTOR (A): MORENO CUMAPA SHIRLEY CAROLINA

ASESOR: MG. CPCC. RAMIREZ PANDURO JORGE ALFREDO

I. RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 52% tienen de 31 a más de 51 años de edad, el 61.9% son del sexo masculino, el 47.6% tienen secundaria completa, el 42.9% son casados, el 95.2% no tienen profesión y son comerciante. El 71.5% tienen entre 1 a 10 años en el rubro, son formales, el 57.10% tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y eventuales, el 66.7% se formó para obtener ganancias. El 71.4% se financia por terceros, siendo del 57.2% del Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco, el 57.1% pagó de 0.1% a 4% de interés mensual, no obtienen crédito de otras entidades, el 57.1% indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, al 71.4% se les otorgo los montos solicitados, el 71.4% recibió entre S/21,000 a S/90,000 soles, del 61.9% los créditos fueron a largo plazo, el 42.9% invirtió su crédito en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos. El 42.9% recibieron capacitación previo al crédito, se capacitaron en temas de manejo empresarial,

administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 81% sus trabajadores se capacitaron, el 90.5% creen que la capacitación es una inversión y relevante. El 85.7% creen que el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad, del 85.7% su rentabilidad mejoro en los últimos.

ABSTRCT

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training, and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, Lubricentro branch of the Manantay district, 2017. The research was quantitative-descriptive , not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: 52% have from 31 to more than 51 years of age, 61.9% are male, the 47.6% have full secondary education, 42.9% are married, 95.2% have no profession and are a merchant. 71.5% have between 1 to 10 years in the category, they are formal, 57.10% have 2 to 3 permanent workers, and eventual, 66.7% was formed to obtain profits. 71.4% is financed by third parties, being 57.2% of Banco de Credito, Banco Continental and Mi Banco, 57.1% paid from 0.1% to 4% monthly interest, do not obtain credit from other entities, 57.1% indicate that banks granted them benefits, 71.4% were granted the amounts requested, 71.4% received between S / 21,000 and S / 90,000 soles, 61.9% were long-term loans, 42.9% invested their credit in improvement and / or expansion of premises and acquisition of fixed assets. 42.9% received pre-credit training, were trained in business management, human resources administration and business marketing, 81% of their workers were trained, 90.5% believe that training is an investment and relevant. 85.7% believe that financing and training improves profitability, 85.7% profitability improved in the last.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

II. INTRODUCCIÓN

La evolución de la tecnología trae cambios el mismo que es susceptible para el ser humano, en especial para la mano de obra, siendo esta desplazada pasando a ser mano de obra desempleada los que en su intento de subsistir crean nuevas modalidades de obtener sus ingresos, ya sea de forma individual o en grupo especialmente familiares sin importar el origen, ocupación, actividad profesional o económica, debe crear un núcleo empresarial denominado “Micro Empresa”. Las microempresas en adelante Mypes, no son ajenas a estos cambios, que trae consigo la globalización, es por ello que aún no está claro que papel debería desempeñar las Mypes en todo estos cambios, así como aún no está claro los beneficios que le pueden reportar.

En esa misma línea, Benancio (2013), En “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”, sostiene que en la actualidad vemos como en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros.

Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado

financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría.

El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las mypes, sino también la capacitación, ya que todo empresario de microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

Por otro lado, Latameconomy.org (s/f), manifiesta en “Caracterización y política de pymes en América Latina”, las pequeñas y medianas empresas (pymes) son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Sin embargo, si se compara la contribución de esas empresas al producto con la de los países de la OCDE se registran marcados contrastes.

En torno a 70% del producto interno bruto (PIB) regional proviene de grandes empresas, mientras que en la OCDE aproximadamente el 40% de la producción es generada por estas empresas y el resto por las pymes. El elevado aporte al empleo combinado con el bajo aporte a la producción que caracteriza a las pymes en América Latina es reflejo de la estructura productiva heterogénea, la especialización en productos de bajo valor agregado y su reducida participación en las exportaciones, inferior a 5% en la mayoría de los países. El resultado es que la brecha de productividad entre los países de la región y los de la OCDE tiende a persistir en el tiempo.

Es más Campaña (2012), en *¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?*, sostiene que las Mypes son la principal fuente de empleo en el Perú: 96 de cada 100 empresas son Mypes y siete de cada diez trabajadores laboran en una de ellas. Se estima que existen más de 5 millones de Mypes, de las cuales más de 3.5 millones son informales; es decir, no están debidamente constituidas ante la ley, ni pagan impuestos.

El presente estudio explica la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las microempresas en el distrito de Callería. Ciudad situada en el departamento de Ucayali. Sus límites son: Por el norte con Loreto; por el este con Brasil; por el sur con Madre de Dios y Cusco y por el oeste con Pasco y Huánuco. Su capital es Pucallpa y otras ciudades de importancia son Aguaytía, Atalaya y Nueva Requena. El departamento Ucayali se caracteriza por poseer un clima agradable durante todo el año. Si bien los veranos suelen ser calurosos, las brisas de aire que se agitan al atardecer, logran refrescar la noche y disfrutar de un agradable momento al aire libre. La ciudad de Pucallpa tiene un clima cálido y muy lluvioso. Las lluvias suceden a lo largo de todo el año. La temperatura media anual máxima es 31°C (87,7°F) y la mínima 21, °C (71,1°F).

En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en los distritos de Callería, Yarinacocha, Manantay, Campo Verde, Iparía, Masisea y Nueva Requena, hay potencial empresarial de las Mypes, es decir, hay casi todos los rubros, en ese sentido, es necesario conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro. Precisamente, la presente investigación es determinar la “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017”.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Manantay de la ciudad de Pucallpa, en el rubro de lubricentro y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017.

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro, del distrito de Manantay, 2017.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro, del distrito de Manantay, 2017
- c) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro, del distrito de Manantay, 2017.
- d) Describir las principales características, de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro, del distrito de Manantay, 2017.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro, del distrito de Manantay, 2017sector servicio,

Finalmente, la investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Yarinacocha, 2017; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Manantay y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré el grado de bachiller en contabilidad, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), señala que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

No experimental

Hernández *et al.* (2014), señala que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por qué no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

Transversal

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

Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014), señala que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo

Hernández *et al.* (2014), señala que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

Población y Muestra

Población

Tresierra (2010), señala “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 20 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio. Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra.

Tresierra (2010), señala “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 20 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Yarinacocha, 2017. El cual representa el 100% de la población.

Definición y operacionalización de las variables

| Variable | 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 lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | Grado de instrucción | Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|---|--|---------------------------------------|
| Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Solicitó crédito | Nominal: Si No |
| | | Recibió crédito | Nominal: Si 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: Si No |
| | | Crédito inoportuno | Nominal: Si No |
| | | Monto del crédito: Suficiente Insuficiente | Nominal: Si No Si No |

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

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|--|---|--|
| Capacitación de las micro y pequeñas del comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito | Nominal: Si No |
| | | Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años | Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres |
| | | Los trabajadores de la empresa se capacitan | Nominal: Si No |
| | | Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años. | Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres |
| | | Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa. | Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar |
| | | Considera la capacitación como una inversión. | Nominal. Si No |

| | | | |
|--|--|---|----------------------|
| | | Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa | Nominal: Si No |
| | | Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa | Nominal: Si No |

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|---|--|--|---------------------------|
| Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017. | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años | Nominal: Si No |
| | | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido. | Nominal: Si No |
| | | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal. | Nominal: Si No |

| | | | |
|--|--|--|----------------------|
| | | Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos | Nominal: Si No |
|--|--|--|----------------------|

Fuente: Moreno (2017).

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

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Tresierra (2010), señala “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra señala que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

Instrumento

Tresierra (2010), señala que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de

preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

Procedimiento de recolección de datos

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

Plan de análisis

Tresierra (2010), señala “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que, el 52.4% (11) tienen de 41 a más de 51 años, y el 47.6% (10) tienen de 21 a 40 años (Ver tabla 1).
- El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 38.1% (8) son del sexo femenino (Ver tabla 2).
- El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa, el 33.3% (7) tienen secundaria incompleta; el 14.3% (3) tienen superior no universitaria incompleta, y el 4.8% (1) con estudios superior no universitaria incompleta. (Ver tabla 03).
- El 42.9% (9) de los representantes legales, tienen la condición de casados, el 28.6% (6) son solteros, el 19% (4) son conviviente, y el 9.5% (2) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 95.2% (20) de los representantes legales no tienen profesión; y el 4.8% (1) son de profesión mecánicos. (Ver tabla 05).
- El 100% (20) de los representantes legales su ocupación es comerciante (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 71.5% (15) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro, mientras que el 28.5% (6) tienen entre 11 a más de 21 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (20) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 57.1% (12) de las empresas tienen de 2 a 3 trabajadores permanentes, y el 42.9% (9) tienen 1 trabajador permanente. (Ver tabla 09).

- El 71.4% (15) de las microempresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 28.6% (6) no tiene trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias, mientras que el 33.3% (7) fue por subsistencia. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 28.6% (6) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en el Banco de Crédito, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) acudió a otras entidades bancarias. (Ver tabla 13).
- El 57.10% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de intereses mensual a las entidades Bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) pagó otros tipo de interés. (Ver tabla 14).
- El 57.1% (12) obtuvo crédito de entidades otras entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 9.6% (2) se financió de Caja Arequipa y Caja Huancayo, mientras que el 4.8% (1) se financia por intermedio de sus proveedores. (Ver tabla 15).
- El 52.4% (11) paga otras tasas de interés mensual a las entidades no bancarias, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, el 14.3% (3) pagó tasa de interés mensual entre el 0.1% a más de 4.1%, mientras que el

4.8% (1) desconoce el tipo de interés mensual que pagó a las entidades no bancarias respectivamente. (Ver tabla 16).

- El 56% (12) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 56% (12) de las microempresas pagó otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, mientras que el 44% (9) pago tasa de interés mensual de 1 a 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 100% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 57.1% (12) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 14.3% (3) indica que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 71.4% (15) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla 21).
- El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a más de S/91,000 soles, mientras que al 28.6% (6) no realizó financiamiento. (Ver tabla N° 22).
- El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, al 9.5% (2) se les otorgó a corto plazo, mientras que el 28.6% (6) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).

- El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.5% (6) lo invirtió en otros temas (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa si recibieron capacitación en el crédito otorgado, el 28.5% (6) no realizó financiamiento, mientras que el 28.6% (6) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 80.9% (17) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibió ningún curso de capacitación (Ver tabla 26).
- El 52.4% (11) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial, el 28.6% (6) participó en otros cursos, mientras que el 19% (4) no participó en ninguna capacitación. (ver tabla 27)
- El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación, mientras que el 19% (4) precisó que no (ver tabla 28).
- El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron de 1 a 2 cursos de capacitación, mientras que el 19% (4) no recibieron capacitación. (ver tabla 29).

- El 90.5% (19) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 9.5% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 19% (4) indica que no (ver tabla 31).
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en el curso de capacitación sobre prestación de mejor servicio al cliente, mientras que el 19% (4) no recibieron ningún tipo de capacitación (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 85.7% (18) de las micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indica que no (ver tabla 33).
- El 85.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 34).
- El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que no (ver tabla 35).
- El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 14.3% (3) indicó que sí (Ver tabla 36).

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 52% (11) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a más de 51 años de edad.
- El 61.9% (13) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 47.6% (10) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- El 42.9% (9) de los representantes de la empresa son casados.
- El 95.2% (20) de los representantes no tienen profesión.
- El 100% (20) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

Respecto a las características de las microempresas

- El 71.5% (15) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 10 años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 57.10% (12) de las empresas tienen entre 2 a 3 trabajadores permanentes.
- El 71.4% (15) de las empresas tienen entre 1 a 3 trabajadores eventuales.
- El 66.7% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 71.4% (15) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 57.2% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito, Banco Continental y Mi Banco.

- El 57.1% (12) de las microempresas pagó entre 0.1% a 4% de interés mensual las entidades bancarias.
- El 57.1% (12) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades no bancarias.
- El 52.4% (11) de las microempresas paga otros intereses a las entidades no bancarias.
- El 56% (12) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 56% (12) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 57.1% (12) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 71.4% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a S/90,000 soles.
- El 61.9% (13) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 42.9% (9) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

Respecto a la capacitación

- El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.

- El 80.9% (17) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre 1 a 2 capacitaciones en los últimos años.
- El 52.4% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo empresarial, administración de recursos humanos y marketing empresarial.
- El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 80.9% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación.
- El 90.5% (19) creen que la capacitación es una inversión.
- El 81% (17) creen que la capacitación es relevante.
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas su personal se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente.

Respecto a la rentabilidad

- El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 85.7% (18) de las micros y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 85.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Integrar más personas a este rubro imprentas ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Los jóvenes se atrevan a participar en este rubro de imprentas.
- Los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académico-profesional.
- Prepararse en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar gestión empresarial.
- Que traten en lo posible de poner en práctica su preparación académica.

Respecto a las características de las microempresas

- Diversificar su giro del negocio, para seguir teniendo más años en el mercado empresarial.
- Es indispensable que las micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en lo tributario.
- Es indispensable que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), de tal manera que su planilla no cuente con costos innecesarios.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin de poner seguir generando utilidad y puedan cubrir sus necesidades.

Respecto al financiamiento

- En lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses por préstamos de terceros.

- Realizar un análisis de entidades no financieras, otorgan crédito.
- Buscar una tasa de interés bajo por parte de las entidades bancarias.
- Las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Evitar solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Estudiar a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto, y evitar de pagar intereses altos.
- Analizar el costo-beneficio de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- Evitar de pagar intereses altos a prestamistas o usureros.
- Indagar el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial.
- Analizar si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene financieramente.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos convenidos.
- Los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para apalancarse financieramente.
- Cuando se solicite créditos, estas sea a largo plazo para inversiones a largo plazo.
- Los créditos solicitados deben ser a necesidad e invertidos en lo que le conviene a la empresa para el inmediato retorno del mismo.

Respecto a la capacitación

- Exigir a las entidades financieras sean capacitados antes del desembolso de los créditos.
- Realizar por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Participar de cursos necesarios para la buena gestión de sus empresas.
- Realizar capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas sobre todo temas ligados al giro del negocio.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar la rentabilidad y eficiencia empresarial.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario.
- Que capaciten a su personal en aspectos tributarios y competitivos.

Respecto a la rentabilidad

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente la capacitación mejora su rentabilidad
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de los ratios de rentabilidad.
- De acuerdo a este análisis de ratios financieros, tomar decisiones acertadas para que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141Albújar> (2008), www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema_nacional_de_capacitación_mype_peruana.pdf... Genaro Matute • Haydeé Albújar • Luis Janampa. Renato Odar ... Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: 2008-05871

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). El financiamiento Informal en el Perú. Pág. 103. 2001. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>

Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__pdf?sequence=3

Bardales H. K. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016. (p.6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Benancio D. & Gonzales Y. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:r evistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+ &cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Briseño A. (2009), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Campaña A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>
- Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta” erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, **Atlanta**
- Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de Julio del 2013, mep.pe Blog 24 sep. 2016 - 24 septiembre, 2016. 0. 3906. Por:

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056

Escobedo L. (2014), en su investigación: "Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas" lourdes-escobedo-almendral: "Evolución de la teoría sobre la estructura financiera óptima en las empresas" en la Revista Caribeña de Ciencias Sociales, diciembre 2014, en <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Espinoza (2009), Las microempresas ¿pueden crecer? Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>

Enciclopedia de Economía (2009), Financiar. Recuperado de <http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>

Guerrero (2011), Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/>

Hernández et al. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Huamán (2009), "Empresas peruanas" Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre 15). Las Mypes en el Perú. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión

Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>

Koepsell & Ruíz (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

Latameconomy.org (s/f), *Caracterización y política de pymes en América Latina*. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>

Luces (2011), *Teoría del Financiamiento*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Luna (2012), *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>

Mamani, (2014). *Historia de la Imprenta* [monografía en internet]. [citada 2014 May. 8]. disponible en [Fecha de acceso el 02 de julio del 2015] Blog Azáldegui. *Historia de la Imprenta*. 2014 [citada 2014 Oct. 11].

Martínez M. A. (2013), *Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO>

Modigliani y Miller (MM) en 1958.

https://es.wikipedia.org/wiki/Teorema_de_Modigliani-MillerEl teorema Modigliani-Miller (llamado así por Franco Modigliani y Merton Miller) es parte ... Modigliani ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por esta y otras contribuciones, Miller también fue "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," American Economic Review (junio de 1958

Nair C. T. (2007), Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>

Navarro N. A. (2004), El sistema financiero. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>

Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf

Saavedra H. S. (2011), en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro

transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Sabino C. (1994), El proceso de investigación. Recuperado de <http://www.iutp.tec.vu/uptp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSani-no-ElProcesoDeInvestigacion.PDF>

Sagástegui, (2010). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008 - 2009” Tesis, Universidad Católica los ángeles de Chimbote.

Tello (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkWA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Ffojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>

Tresierra A. E. (2010), Metodología de la investigación científica. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Turnero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Vásquez F. (2008), Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los

Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Vela, (2005). Caracterización de la micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Lima: Extraído el 2 noviembre, 2012.

Vigil, Y. (2008), “Formación, crecimiento y proyección de las Mypes”.

Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-mypes/formacion-mypes2.shtml>

Villarán, (2008), en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES)”

erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../12163320131127105441.pdf millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando Villarán (2008).

Yaya P. (1991), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de <https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW>

Zorrilla J. P. (2004), Importancia de las Pymes en México y el mundo.

Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo>.

Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Moreno Cumapa Shirley Carolina, identificado con DNI N° 46914704, 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 la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro lubricentro del distrito de Manantay, 2017”

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, 22 de mayo de 2017

.....
Moreno Cumapa Shirley Carolina
DNI N° 46914704

7.2.4 Tabla de Fiabilidad

Estadísticos de los elementos

| | Media | Desviación típica | N |
|---|-------|-------------------|----|
| Edad | 2,67 | ,966 | 20 |
| Sexo | 1,38 | ,498 | 20 |
| Grado de instrucción | 5,24 | 1,814 | 20 |
| Estado civil | 2,10 | ,944 | 20 |
| Profesión | 1,05 | ,218 | 20 |
| Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro | 2,24 | 1,221 | 20 |
| Número de trabajadores permanentes | 1,76 | ,768 | 20 |
| Número de trabajadores eventuales | 1,24 | 1,044 | 20 |
| Motivos de la formación de la Mype | 1,33 | ,483 | 20 |
| Como financia su actividad productiva | 1,71 | ,463 | 20 |
| Entidades Bancarias | 3,33 | 1,983 | 20 |
| Que tasa de interés mensual paga | 3,76 | 1,758 | 20 |
| Cajas o financieras | 4,00 | 1,000 | 20 |
| Que tasa de interés mensual paga | 4,76 | 1,411 | 20 |
| Entidades financieras facilidades para el crédito | 2,00 | 1,342 | 20 |
| Créditos otorgados fueron en los montos solicitados | 1,57 | ,926 | 20 |
| Monto promedio del crédito otorgado | 3,43 | 1,207 | 20 |
| Tipo de crédito solicitado | 2,19 | ,602 | 20 |
| En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo | 3,05 | 1,774 | 20 |
| Capacitación para el otorgamiento del crédito | 1,86 | ,854 | 20 |
| Cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año | 1,00 | ,632 | 20 |
| Capacitación: En qué tipo de curso participo usted | 3,86 | 1,652 | 20 |
| El personal ha recibido algún tipo de capacitación | 1,19 | ,402 | 20 |
| Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos | 1,86 | 1,590 | 20 |
| Capacitación como empresario es una inversión | 1,10 | ,301 | 20 |
| Capacitación personal es relevante para su empresa | 1,19 | ,402 | 20 |
| En qué temas se capacitaron sus trabajadores | 4,38 | ,805 | 20 |
| Financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad | 1,14 | ,359 | 20 |
| Cree que la capacitación mejora la rentabilidad | 1,14 | ,359 | 20 |
| Rentabilidad ha mejorado en los últimos años | 1,14 | ,359 | 20 |
| Rentabilidad ha disminuido en los últimos años | 1,86 | ,359 | 20 |

Base de Datos

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

| | | N | % |
|-------|------------------------|----|-------|
| Casos | Válidos | 20 | 100,0 |
| | Excluidos ^a | 0 | 0,0 |

| | | |
|-------|----|-------|
| Total | 20 | 100,0 |
|-------|----|-------|

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

Estadísticos de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados | N de elementos |
|------------------|--|----------------|
| 0,818 | 0,749 | 35 |

Métricas de cumplimiento para el desarrollo

| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 | 2033 | 2034 | 2035 | 2036 | 2037 | 2038 | 2039 | 2040 | 2041 | 2042 | 2043 | 2044 | 2045 | 2046 | 2047 | 2048 | 2049 | 2050 | |
|---|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|
| ADN | 1.000 | 200 | 300 | 400 | 500 | 600 | 700 | 800 | 900 | 1.000 | 1.100 | 1.200 | 1.300 | 1.400 | 1.500 | 1.600 | 1.700 | 1.800 | 1.900 | 2.000 | 2.100 | 2.200 | 2.300 | 2.400 | 2.500 | 2.600 | 2.700 | 2.800 | 2.900 | 3.000 | 3.100 | 3.200 | |
| ... (repetición de filas con valores similares) | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |

BASE DE DATOS

| | Edad | Sexo | Grado_instruc... | Estado_civi... | Profesion | Ocupacion | Tiempo_rubro | Formalidad | Trabaja_per... | Trabaja_ventu... | Motivos_fo... | Como_financ... | Entidad_ba... | Tasas_inter... | Entidad... | Tasa_intere... | Presta_in... | Tasa_in... | Mayores_fa... | Montos_fa... | Montos_sc... | Tipo_credito | Inversion_c... | Recibio_pac... | Cuantos_cu... | Tipo_curso | Capacidad... | Cantid... | Capacitaci... | Capacitaci... | Temas_cap... | Financiam... | Capacitaci... | Rentabilid... | Rentabilid... |
|----|------|------|------------------|----------------|-----------|-----------|--------------|------------|----------------|------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|------------|----------------|--------------|------------|---------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|---------------|------------|--------------|-----------|---------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| 1 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 5 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| 2 | 4 | 2 | 5 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| 3 | 2 | 2 | 8 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 4 | 3 | 1 | 5 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| 5 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 2 | 4 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 6 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 7 | 4 | 2 | 4 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 2 | 4 | 2 | 1 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 8 | 4 | 1 | 4 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| 9 | 2 | 1 | 9 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 10 | 3 | 1 | 9 | 1 | 1 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| 11 | 3 | 2 | 4 | 3 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 12 | 3 | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 5 | 3 | 4 | 5 | 0 | 0 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 13 | 4 | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 3 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 14 | 2 | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 2 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 | 0 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 15 | 2 | 1 | 4 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 3 | 4 | 0 | 0 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 16 | 4 | 2 | 5 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 6 | 6 | 5 | 6 | 0 | 0 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 17 | 1 | 1 | 4 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 6 | 6 | 5 | 6 | 0 | 0 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 0 | 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 18 | 1 | 1 | 9 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 6 | 6 | 5 | 6 | 0 | 0 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 1 | 5 | 2 | 5 | 1 | 2 | 6 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 19 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 0 | 1 | 1 | 6 | 6 | 5 | 6 | 0 | 0 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 1 | 5 | 2 | 5 | 2 | 2 | 6 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 20 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 6 | 6 | 5 | 6 | 0 | 0 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 2 | 5 | 2 | 5 | 1 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 | 2 |