

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018”

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

AUTORA:

Bach. Vergara Del Águila María Amelia.

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

I. TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018”.

HOJA DE FIRMA DE JURADO

.....
Mg. CPCC. ERLINDA RODRIGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
SECRETARIO

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios, quien guía día a día mis caminos, por darme la vida, salud y una familia maravillosa, gracias a él puedo seguir desarrollándome en lo personal y profesionalmente.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por haberme aceptado ser parte de ella y darme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.

A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por haberme brindado la oportunidad para recurrir a su capacidad de conocimientos actualizados en el trabajo de investigación.

A los administradores, gerentes y/o propietarios de todas las empresas del sector comercio, rubro lubricantes del distrito de callería, personas que contribuyeron con toda la información que se requería para la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A Dios, porque está en todo momento cuidándome y protegiéndome para continuar con todo mis sueños propuestos.

A mis padres Miguel y Bethy, quienes con su amor, brindándome bienestar, educación y salud ellos son mi fuente de incentivación e inspiración para alcanzar mis metas, son el apoyo incondicional de mi vida.

A mi hijo Dahy Cliff, motor y motivo mi más primordial razón de seguir luchando y conseguir todo lo que me proponga.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 70 y una muestra de 65 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. De las micro y pequeñas empresas se establece que el 36,9% (24) de los representantes legales tienen entre 27 a 35 años de edad. **Respecto a los representantes**, de las micro y pequeñas empresas se obtuvo el 89,2% (58) de los representantes legales que son pertenecientes al sexo masculino, de las micro y pequeñas empresas, el 64,6% (42) de los representantes se encuentran con estudios secundarios, de las micro y pequeñas empresas; el 72,3% (47) de los representantes tienen la condición de convivientes, de las micro y pequeñas empresas; el 70,8% (46) de los representantes de las no presentan profesión alguna, de las micro y pequeñas empresas; el 90,8% (59) de los representantes tienen como ocupación ser comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas**, de las micro y pequeñas empresas; el 43,1% (28) son empresas que tienen entre 4 a 8 años de Tiempo que se encuentra en el sector y rubro, de las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son empresas que se encuentran formalmente constituidas, de las micro y pequeñas empresas; el 44,6% (29) son empresas que tienen entre 2 trabajadores permanentes, de las micro y pequeñas empresas; el 53,8% (35) son empresas que

tienen entre 1 trabajador eventual, de las micro y pequeñas empresas; el 50,8% (33) son empresas que tiene como motivo de formación de subsistencias. **Respecto al financiamiento**, de las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son financiados por terceros para el financiamiento de su actividad productiva, de las micro y pequeñas empresas; el 81,5% (53) no recurren al financiamiento de las entidades bancarias, por lo que; el 6,2% (4) reciben financiamiento del Banco Continental; y el 4,6% (3) reciben financiamiento del Banco de Crédito, de las micro y pequeñas empresas, el 81,5% (53) no realizan financiamiento de las entidades bancarias, por lo que, el 6,2% (4) de la entidad bancaria generado por el Banco Continental realizan el pago del 12% de interés mensual; y el 4,6% (3) del Banco de Crédito realizan el pago del 14% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias como la Caja Huancayo; el 23,1% (15) reciben financiamiento de Caja Maynas; el 21,5% (14) reciben financiamiento de Caja Arequipa, de las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias por lo que de Caja Huancayo realizan el pago del 9% de interés mensual; el 23,1% (15) de Caja Maynas realizan el pago del 8% de interés mensual; el 21,5% (14) de Caja Arequipa realizan el pago del 7% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; por lo que, el 6,2% (4) reciben financiamiento de prestamistas; y al 1.5% (1) reciben financiamiento de usureros, de las micro y pequeñas empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; ya que el 6,2% (4) de los prestamistas realizan el pago del 2% de interés mensual; y el 1.5% (1) de los usureros realizan el pago del 10% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) realizan financiamiento de otras entidades financieras, por

lo que, el 3,1% (2) reciben financiamiento de las casas de cambio, de las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) reciben financiamiento de otras entidades financieras, ya que el 3,1% (2) de las casas de cambio realizan el pago del 3% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 70,8% (46) tienen mayores facilidades financieras de las entidades no bancarias para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas, el 83,1% (54) obtuvieron los créditos financiados por los montos solicitados, de las micro y pequeñas empresas, el 29,2% (19) recibieron el monto de 30,000.00 soles por el crédito financiado, de la micro y pequeñas empresas, el 72,3% (47) les otorgaron créditos a largo plazo, de la micro y pequeñas empresas, el 44,6% (29) invirtieron el crédito financiado en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación**, de la micro y pequeñas empresas, el 78,5% (51) de los representantes no recibieron capacitación por el crédito otorgado, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitaron en ningún curso de capacitación en los últimos años, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitación en ningún curso de capacitación en los últimos años, pero el 7,7% (5) recibieron capacitación en inversión del crédito financiero; y el 7,7% (5) recibieron capacitación en marketing empresarial, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) el personal no percibió ningún tipo de capacitación, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación es una inversión, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) no obtuvieron ningún tipo de curso de capacitación. **Respecto a la percepción rentabilidad**, de la micro y pequeñas empresas, el 87,7% (57) creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, de la micro y pequeñas

empresas, el 87,7% (57) creen que la capacitación mejora la rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) mejoró su rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) no disminuyó su rentabilidad en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine and describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of lubricants for motorcycles and motorcycles in the district of Calleria, 2018 The research was descriptive, to carry it out we worked with a population of 70 and a sample of 65 microenterprises, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Con. The micro and small companies established that 36.9% (24) of the legal representatives are between 27 to 35 years of age. Regarding the representatives, of the micro and small companies, 89.2% (58) of the legal representatives that belong to the male sex, of the micro and small companies, 64.6% (42) of the representatives were obtained. you find secondary studies, from micro and small companies; 72.3% (47) of the representatives have the condition of cohabitants, of the micro and small companies; 70.8% (46) of the representatives of the companies do not present any profession, of the micro and small companies; 90.8% (59) of the representatives are employed as merchants. Regarding the characteristics of micro-enterprises, micro and small enterprises; 43.1% (28) are companies that have between 4 to 8 years of time that is in the sector and sector, of the micro and small companies; 92.3% (60) are companies that are formally constituted, of the micro and small companies; 44.6% (29) are companies that have between 2 permanent workers, of the micro and small companies; 53.8% (35) are companies that have between 1 casual worker, of the micro and small companies; 50.8% (33) are companies that have as motive of subsistence training. Regarding financing, from micro and small companies; 92.3% (60) are financed by third parties

to finance their productive activity, from micro and small enterprises; 81.5% (53) do not resort to financing from banking entities, so; 6.2% (4) receive financing from Banco Continental; and 4.6% (3) receive financing from the Banco de Credito, of the micro and small companies, 81.5% (53) do not make financing from the banking entities, so, 6.2% (4)) of the bank entity generated by Banco Continental make the payment of 12% monthly interest; and 4.6% (3) of Banco de Crédito make the payment of 14% monthly interest, of the micro and small companies, 26.2% (17) resort to non-banking entities such as Caja Huancayo; 23.1% (15) receive financing from Caja Maynas; 21.5% (14) receive financing from Caja Arequipa, of the micro and small companies, 26.2% (17) resort to non-banking entities, so Caja Huancayo makes the payment of 9% monthly interest; 23.1% (15) of Caja Maynas make the payment of 8% of monthly interest; 21.5% (14) of Caja Arequipa make the payment of 7% monthly interest, of the micro and small companies, 84.6% (55) receive financing from other financial institutions; therefore, 6.2% (4) receive financing from lenders; and 1.5% (1) receive financing from usurers, from micro and small companies, 84.6% (55) receive financing from other financial entities; since 6.2% (4) of the lenders make the payment of 2% of monthly interest; and 1.5% (1) of the usurers make the payment of 10% of monthly interest, of the micro and small companies, 89.2% (58) make financing from other financial entities, so, the 3.1 % (2) receive financing from exchange bureaus, from micro and small companies, 89.2% (58) receive financing from other financial entities, since 3.1% (2) of exchange bureaus perform the payment of 3% of monthly interest, of micro and small companies, 70.8% (46) have greater financial facilities of non-banking entities to obtain credit, of micro and small enterprises, 83.1 % (54) obtained the credits

financed by the amounts requested, from the micro and small companies, 29.2% (19) received the amount of 30,000.00 soles for the financed credit, from the micro and small enterprises, 72.3 % (47) granted them long-term credits, of the micro and small companies, 44.6% (29) invested the credit financed in cap Ital of work. Regarding the training, of the micro and small companies, 78.5% (51) of the representatives did not receive training for the granted credit, of the micro and small enterprises, 80.0% (52) of the representatives did not In no training course in recent years, of the micro and small enterprises, 80.0% (52) of the representatives have been trained in any training course in recent years, but 7.7% (5) received training in financial credit investment; and 7.7% (5) received training in business marketing, from micro and small businesses, 80.0% (52) the staff did not perceive any type of training, from the micro and small companies, 90.8 % (59) consider that the training is an investment, of the micro and small companies, 90.8% (59) consider that the training of their personnel is relevant for their company, of the micro and small companies, the 80, 0% (52) did not get any type of training course. Regarding the perception of profitability, of the micro and small companies, 87.7% (57) believe that the financing improves the profitability, of the micro and small companies, 87.7% (57) believe that the training improves the profitability, of the micro and small companies, 90.8% (59) improved profitability, of the micro and small companies, 90.8% (59) did not decrease its profitability in recent years.

Passwords: Financing, microcomputer and small businesses.

INDICE	Pág.
I. TITULO DE TESIS	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento	iv
Hoja de dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	x
Índice	xiii
Índice de tablas	xvi
Índice de figuras	xxiii
II. INTRODUCCIÓN	29
III. REVISION DE LA LITERATURA	
3.1. Planteamiento del Problema	33
3.1.1. Caracterización del problema	33
3.1.2. Enunciado del problema	40
3.2. Objetivos de la investigación	41
3.2.1. Objetivos generales	41
3.2.2. Objetivos específicos	41
3.3. Justificación de la investigación	42
IV. MARCO TEORICO	
4.1. Antecedentes	43
4.1.1. Internacionales	43
4.1.2. Nacionales	47
4.1.3. Regional	51

4.1.4. Local	52
4.2. Bases Teóricas	52
4.2.1. Teorías del Financiamiento	52
4.2.2. Teorías de la Capacitación	60
4.2.3. Teorías de la Rentabilidad	66
4.2.4. Teorías de las Micro y Pequeñas Empresas	68
4.2.5. Teorías de los Lubricantes	70
V. MARCO CONCEPTUAL	
5.1. Definiciones del financiamiento	73
5.2. Definiciones de Capacitación	74
5.3. Definiciones de la Rentabilidad	76
5.4. Definiciones de las Micro y Pequeñas Empresas	76
5.5. Definiciones de Lubricantes	78
VI. METODOLOGIA	
6.1. Tipo y nivel de investigación	80
6.1.1. Tipo de investigación	80
6.1.2. Nivel de investigación	80
6.2. Diseño de la investigación	80
6.3. Población y muestra	81
6.3.1. Población	81
6.3.2. Muestra	81
6.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores	81
6.5. Técnicas e instrumentos	88
6.5.1. Técnicas	88

6.5.2. Instrumentos	88
6.6. Plan de análisis	88
6.7. Matriz de consistencia	89
6.8. Principios éticos	90
VII. RESULTADOS	
7.1. Resultados	92
7.2. Análisis de resultados	128
VIII. CONCLUSIONES	133
IX. RECOMENDACIONES	137
X. REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS	141
ANEXOS	148
- Carátula	149
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	150
- Declaración Jurada del Artículo Científico	194
- Matriz de Consistencia	195
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	196
- Tabla de Fiabilidad	199
- Base de datos de las encuestas	208
- Cronograma de actividades	211

INDICE DE TABLAS	Pág
Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	92
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	93
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	94
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	95
Tabla N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	96

Tabla N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	97
Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	98
Tabla N° 08: Formalidad de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	99
Tabla N° 09: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	100
Tabla N° 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	101
Tabla N° 11: Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	102
Tabla N° 12: Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	

lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	103
Tabla N° 13: Entidades bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	104
Tabla N° 14: Tasa de interés de las entidades bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	105
Tabla N° 15: Entidades no bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	106
Tabla N° 16: Tasa de interés de las entidades no bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	107
Tabla N° 17: Prestamistas y/o usureros que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	108
Tabla N° 18: Tasa de interés de los prestamistas y/o usureros que recurren para obtener financiamiento las micro y	

pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	109
Tabla N° 19: Otras entidades financieras que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	110
Tabla N° 20: Tasa de interés de otras entidades financieras que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	111
Tabla N° 21: Entidades financieras que otorgaron mayores facilidades a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	112
Tabla N° 22: El créditos otorgado fue el monto solicitado por las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	113
Tabla N° 23: Monto Promedio de crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	114
Tabla N° 24: Tiempo de pago en plazos del crédito solicitado a las micro	

<p>y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	115
<p>Tabla N° 25: Inversión del crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	116
<p>Tabla N° 26: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	117
<p>Tabla N° 27: Cantidad de capacitaciones que recibieron los representantes de Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	118
<p>Tabla N° 28: Tipo de cursos que recibieron los representantes en el últimos año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	119
<p>Tabla N° 29: Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	120
<p>Tabla N° 30: La capacitación es una inversión para las micro y pequeñas</p>	

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	121
Tabla N° 31: La capacitación es relevante para el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	122
Tabla N° 32: Temas en que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	123
Tabla N° 33: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	124
Tabla N° 34: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	125
Tabla N° 35: La rentabilidad mejoro en el último año para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	126
Tabla N° 36: La rentabilidad disminuyo en el último año para las micro	

y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	127
---	-----

ÍNDICE DE FIGURAS	Pág
Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	92
Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	93
Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	94
Figura N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	95
Figura N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Calleria, 2018.....	96
Figura N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería,	

2018.....	97
Figura N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	98
Figura N° 08: Formalidad de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	99
Figura N° 09: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	100
Figura N° 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	101
Figura N° 11: Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	102
Figura N° 12: Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	103
Figura N° 13: Entidades bancarias que recurren para obtener financiamiento	

las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	104
Figura N° 14: Tasa de interés de las entidades bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	105
Figura N° 15: Entidades no bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	106
Figura N° 16: Tasa de interés de las entidades no bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	107
Figura N° 17: Prestamistas y/o usureros que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	108
Figura N° 18: Tasa de interés de los prestamistas y/o usureros que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	109
Figura N° 19: Otras entidades financieras que recurren para obtener	

financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	110
Figura N° 20: Tasa de interés de otras entidades financieras que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	111
Figura N° 21: Entidades financieras que otorgaron mayores facilidades a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	112
Tabla N° 22: El créditos otorgado fue el monto solicitado por las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	113
Figura N° 23: Monto Promedio de crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	114
Figura N° 24: Tiempo de pago en plazos del crédito solicitado a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....	115
Figura N° 25: Inversión del crédito financiero que obtuvieron las micro	

<p>y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	116
<p>Figura N° 26: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	117
<p>Figura N° 27: Cantidad de capacitaciones que recibieron los representantes de Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	118
<p>Figura N° 28: Tipo de cursos que recibieron los representantes en el último año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	119
<p>Figura N° 29: Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	120
<p>Figura N° 30: La capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	121
<p>Figura N° 31: La capacitación es relevante para el personal de las micro</p>	

<p>y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	122
<p>Figura N° 32: Temas en lo que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	123
<p>Figura N° 33: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	124
<p>Figura N° 34: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	125
<p>Figura N° 35: La rentabilidad mejoro en el último año para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	126
<p>Figura N° 36: La rentabilidad disminuyo en el último año para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.....</p>	127

II. INTRODUCCIÓN

Villegas (2010), establece que las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer, la gran industria no hubiera existido sin las micro y pequeñas empresa; La mayoría de la población se encuentra afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región.

Sin embargo, solo un gran porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permiten que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo este un gran desafío para las microempresas.

A través de la Ley N° 30056, medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial Artículo 10. Modificación de la denominación del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR Modificase la denominación 'Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE', aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: 'Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión,

impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial publicada el 02 de julio de 2013 en el Diario Oficial El Peruano, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de micro y pequeñas empresas. Siempre se menciona que en la economía peruana, las MYPES son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del producto bruto interno (PBI). Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Debido a 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, se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elementos para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización, además se ha creado un nuevo nivel de empresas: microempresas que se basan en las ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT. Pequeñas Empresas que se dan mediante las ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. Dentro del desarrollo productivo y el desarrollo empresarial dentro de las MYPES, los trabajadores que se encuentren bajo la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa, hasta el 30 de septiembre de 2008, se mantienen bajo dicho régimen, hasta el 4 de julio de 2016; con fecha posterior, ingresarán al régimen general laboral de la actividad privada; otros factores que afectan la fortaleza de las micro y pequeñas empresas son los pocos activos que pueden mostrar como instrumentos de garantía. Es necesario recalcar que los servicios financieros son elementos importantes que contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las empresas, el sector

empresarial de las Mypes es un importante generador de empleo, por lo tanto, las políticas públicas deberían orientarse hacia esta forma de organización empresarial que permita generar empleo e ingresos y como estrategia de lucha contra la pobreza. El Estado no sólo debe intervenir en el diseño y ejecución de las políticas macroeconómicas y sociales, sino también, definir las reglas de juego claras y, a la vez, invertir en infraestructura para el desarrollo. Por lo tanto, debería promover la inversión del sector comercio, para mejorar el crecimiento económico, la competitividad y el empleo de las Mypes, sin embargo se desconoce si dichas Mypes acceden o no al financiamiento de terceros, si el capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no, si existe capacitación a su personal o no, etc. Es por ello que el presente trabajo de investigación busca recolectar información por medio de una encuesta que se realizará para obtener los datos necesarios y conocer más de cerca en este rubro a las micro y pequeñas empresas que se encuentran. En el distrito de Callería donde se desarrolló el estudio de investigación, existen micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis las que pueden definirse como establecimientos en el que se venden estos objetos de diversas marcas.

Esta investigación beneficia a los propietarios de las micro y pequeñas empresas y a sus colaboradores ya que desarrolla el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y

conocimientos apropiados generando por consiguiente mayores niveles de rentabilidad.

III. REVISIÓN LITERARIA

3.1. Planteamiento del Problema

3.1.1. Caracterización del problema

Núñez (2015), teniendo en cuenta el consumo de aceites lubricantes en el Perú experimenta un constante crecimiento, sin embargo existen diferentes problemas que de los actuales se abarca en diversos métodos de disposición de los Aceites de Lubricantes, en el Perú la mayor parte de las empresas aceiteras de lubricantes son dispuestos de manera inadecuada, que se emergen en volumen que se recolecta a mayor fracción por la que es utilizada como combustible (en hornos y calderas), otra fracción es adulterada y re-vendida, que generan bases lubricantes monogrados. El volumen de aceites lubricantes que no se recolecta, se maneja de manera inadecuada, es decir se vacía en las alcantarillas y va directamente como desperdicio al agua; en otros casos, se vierte directamente sobre el suelo para retardar el crecimiento de “malas hierbas”, también se vierte sobre caminos polvorientos o en los desiertos, donde contamina el agua superficial y subterránea. La inadecuada disposición se genera efectos nocivos no solo en las personas, sino también en la fauna, flora y cursos de agua; debido a que los son insolubles en el agua, resistentes y contienen sustancias químicas tóxicas, metales pesados y son de biodegradación lenta. Los principales equipos de combustión y recuperación energética de los lubricantes en Perú, son los hornos de las plantas de cemento y ladrillos. Sin embargo, la quema disipa en los

gases de combustión los diversos contaminantes presentes en el combustible, si la unidad de combustión no cuenta con un costoso regulador de gases de combustión en ella. Una fracción de los lubricantes recolectados experimenta las operaciones unitarias de sedimentación y destilación simple, para así mejorar el color y eliminar parte de las impurezas que contienen, seguidamente son almacenados en envases de conocidas marcas de aceites lubricantes y son ofertados en centros informales de venta.

Martínez (2008), manifiesta que los aceites lubricantes empleados en motores de combustión interna, sufren un proceso de degradación durante su operación, debido a altas temperaturas, grandes velocidades de cizallamiento, ambientes corrosivos, contaminación externa e interna, lo que va produciendo una alteración de las propiedades físico-químicas del aceite lubricante, perdiendo así de manera gradual sus funciones de lubricación, protección, limpieza, refrigeración y sellado de la maquinaria. En las condiciones mencionadas, el aceite lubricante debe ser reemplazado, con el fin de aumentar la eficacia en operaciones, de esta manera el aceite actual será sustituido por un lubricante nuevo, y el actual se convertirá en un aceite usado. El aceite residual generado normalmente contiene una cantidad considerable de hidrocarburos tóxicos y metales pesados como vanadio (Va), plomo (Pb), aluminio (Al), níquel (Ni), hierro (Fe), cromo (Cr) y zinc (Zn)). Los metales pesados que contiene el aceite de lubricante son peligrosos, debido a que tienden a

bioacumularse en diferentes cultivos, en un grado pequeño se pueden incorporar a organismos vivos por vía del alimento y lo pueden hacer a través del agua y el aire como medios de translocación y dependiendo de su movilidad en dichos medios. Normalmente los metales pesados incorporados al suelo pueden seguir cuatro diferentes vías: la primera, quedar retenidos en el suelo, ya sea disueltos en la fase acuosa del suelo u ocupando sitios de intercambio; segunda, específicamente absorbidos por los constituyentes inorgánicos del suelo; tercera, asociados con la materia orgánica del suelo y cuarta, precipitados como sólidos puros o mixtos. Por otra parte, pueden ser absorbidos por las plantas y así incorporarse a las cadenas tróficas; pueden pasar a la atmósfera por volatilización y pueden ser movilizados a las aguas superficiales o subterráneas.

Rodríguez (2003), Teniendo en cuenta la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa de la MYPE de compra y venta de lubricantes existen unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, que el artículo 227 de la Constitución de la República del Ecuador dispone que la "administración pública constituye un servicio a la colectividad que se rige por los principios de eficacia, eficiencia, calidad, jerarquía, desconcentración, descentralización, coordinación, participación, planificación, transparencia y evaluación"; que el número 11 del artículo 261 de la Constitución de la República del Ecuador, establece que el Estado central, tiene competencia exclusiva sobre los hidrocarburos; que el

número 6 del artículo 304 de la Carta Fundamental, serán realizadas directamente por las empresas públicas, o por delegación por empresas nacionales o extranjeras de reconocida competencia en esas actividades, legalmente establecidas en el país, asumiendo la responsabilidad y riesgos exclusivos de su inversión y sin comprometer recursos públicos, según se prevé en el tercer inciso de este artículo. Cuando las actividades previstas en el primer inciso de este artículo sean realizadas en el futuro por empresas privadas que tengan o no contratos suscritos de exploración y explotación de hidrocarburos, éstas asumirán la responsabilidad y riesgo exclusivo de la inversión sin comprometer recursos públicos, y podrán hacerlo previa autorización directa expedida por el Presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo, previo el informe de la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero de conformidad con el artículo 7 de esta Ley, autorizándolas a ejecutar cualquiera de esas actividades. Estas empresas también podrán ser autorizadas a realizar actividades de transporte por ductos, construyéndolos u operándolos a través de compañías relacionadas por sí solas o en asociación con compañías especializadas en tales actividades; particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados; bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, comercialización de bienes o prestación de servicios dado que, las grandes empresas y/o corporaciones

transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como MYPE.

Ascuá (2005), según su resumen las MYPES en Alemania también deben enfrentar dificultades en el acceso al financiamiento, aunque existe una serie de instrumentos financieros tradicionales que se han desarrollado con eficiencia como la banca estatal de fomento; los sistemas de garantía mutua y el acceso al sistema financiero. Sin embargo, el acceso de las MYPES al financiamiento bancario es amenazado por la aplicación que implicará para las MYPES someterse a calificación de riesgo (rating) al momento de solicitar un préstamo. Si bien, en la Argentina la aplicación aparece como algo relativamente lejano, sería importante que desde el ámbito de la política pública se vaya generando difusión sobre sus consecuencias para las MYPES. Por otra parte, diversas causas indican la creciente participación del capital propio en el financiamiento de los negocios (por ejemplo, la concreción de ideas innovadoras) lo que intensifica la necesidad e importancia de instrumentos específicos para las MYPES. Así la posibilidad de acceder a financiamiento a través del mercado de capitales se concretó a través de la apertura de la transformación aleccionadora para Argentina. A su vez, resulta aleccionador para las MYPES argentinas, la emergencia en Alemania de los instrumentos híbridos, que se han difundido con la denominación de Mezzanine Kapital, con el objetivo de cubrir el espectro intermedio entre capital propio y deuda. Este instrumento se asimila a capital propio elevando

las posibilidades de acceso al mercado de deuda a la vez, que para los inversores en este fondo significa obtener rendimientos más elevados, eficientizándose así el canal ahorro-inversión sin discriminar a las MYPES.

Grissell (2012), establece que el Sistema Nacional de Inversión Pública tiene como finalidad contribuir a la ampliación y mejora de la calidad de la provisión de servicios públicos para la población, a través de la optimización del uso de los recursos públicos destinados a la inversión; para lo cual, establece principios, procesos, metodologías y normas técnicas relacionadas con las diversas fases del ciclo de los proyectos de inversión (pre inversión, inversión y post inversión). Le corresponde al Ministerio de Economía y Finanzas, a través de la Dirección General de Política de Inversiones de liderar y fortalecer este Sistema teniendo en cuenta el desarrollo de las Micro y pequeña empresas (Mype) para la oportunidad de su crecimiento. Lima, Perú y de los países asiáticos, se puede mencionar que países como Japón, Taiwán, Corea y ahora China, se han implementado como políticas el apoyo a las pequeñas empresas en sus Estados. El auge de este sector empresarial está permitiendo consolidar el desarrollo de dichos países. Al hablar específicamente de América Latina, nuestra región, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas son un componente fundamental empresarial que basa su importancia y 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. Las MYPES generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de las "Pequeñas empresas y grandes brechas".

Duran (2009), En el Perú, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), surgen por la necesidad de generación de empleo que no ha podido ser satisfecha por el Estado en su totalidad, En la actualidad se ha tomado más énfasis a las pequeñas y medianas empresas debido al gran desarrollo que han logrado en los últimos años, demostrando la incidencia que tienen en varios campos como generación de empleo en los diversos sectores que entran a tallar y los efectos que genera a la economía del país, el desarrollo de estas empresas implica dejar de ser una empresa informal para pasar al lado de los empresarios formales aprovechando las ventajas que el estado brinda a una empresa o microempresa como la capacitación, Asesoría para la implementación de la idea de negocio y esto permitirá incrementar significativamente su rentabilidad y proyección empresarial. tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, El financiamiento se deberá aplicar teniendo en cuenta las normas tributarias vigentes y los principios de contabilidad generalmente aceptados, permitiendo establecer una conciliación entre

los aspectos legales y contables para determinar así un financiamiento adecuado y que no afecte luego la capacidad de endeudamiento de las Medianas y Pequeñas empresas

Ucayali es un departamento del Perú situado en la parte centro este del país, su población es numerosa, en esta región donde predominan la actividad industrial, el turismo y la manufactura.

En las que se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento en el surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, que tasa de interés pagan, se desconoce si acceden a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se desconoce 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 es el siguiente:

3.1.2. Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018?

3.2. Objetivos de la investigación:

3.2.1. Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

3.2.2. Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y

venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

3.3. Justificación de la investigación

La investigación tiene gran importancia porque nos permitirá identificar las principales características del financiamiento del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería; Es decir, la investigación nos permitirá tener un bagaje de ideas más concretas del papel que juega el financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas del rubro estudiado.

Por último, el trabajo también se justifica porque servirá de antecedentes para que realicen otros estudios similares en diferentes sectores y rubros en el distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

IV. MARCO TEÓRICO

4.1. Antecedentes

4.1.1. Internacionales

Vásquez (2010), establece que los profesionales entrevistados, que tienen en Ecuador enmarcan una gran experiencia en empresas del rubro de comercio de lubricantes automotores e indican que el consumo masivo es especialmente adquirido por la variedad de producción en la que calculan el costo de Activación con elementos de transporte, como camiones, furgones, camionetas, etc. más el costo de mantenimiento, matriculación, chofer, etc. que eso les significa, representan aproximadamente entre el 25 % y 30 % del total de sus gastos, lo cual les resulta numeroso asumir estos gastos por sí mismos.

Como un mercado está conformado por consumidores (personas) que tienen necesidades las cuales aún no han sido satisfechas, por diversas razones, que existen por la variedad de marcas de lubricantes y que se expanden para la adquisición de bienes y/o servicios que cumplan con sus requerimientos, en cuanto a calidad, variedad, atención, precio adecuado, entre otros. El análisis de mercado es el proceso de examinar los cambios y tendencias del consumidor (actuales y potenciales), los puntos fuertes, recursos de la empresa, y el entorno tecnológico, legal y económico, influyen en gran medida en la liquidez de un ente económico, ya que son rubros que se deben cancelar por el total de las compras o las ventas realizadas, sin tomar en cuenta que las ventas son facturadas, dando varios días de plazo a los clientes, y por lo tanto, los valores que se

cancelan por obligaciones al fisco son de dinero destinado al pago de acreedores o al pago por adquisición de mercadería, es por ello que la empresa poco a poco va perdiendo la capacidad de adquisición de productos, porque todas las empresas necesitan liquidez para sobrellevar sus actividades normales, dar crecimiento a la organización y aumentar las plazas de empleo para la ciudadanía.

Mora (2012), manifiesta en su tesis, Fuentes actuales de financiamiento y análisis de las fuentes de financiamiento de las empresas pequeñas manufactureras del país de México por lo cual revelo que en orden de importancia el 55% de las empresas contesto que la principal fuente de financiamiento son los proveedores, les sigue la banca comercial un 17% los prestamos familiares, recursos propios y clientes 25% y, finalmente la banca de desarrollo con 3% cada una.

Fuentes futuras de financiamiento; respecto expectativas de fuentes de financiamiento a las cuales recurría los empresarios manufactureros a largo plazo, se puntualizó en orden de importancia que el 37% seguirá apoyando los créditos de los proveedores y el 33% piensa en la banca comercial, el 10% recurrirá a las cajas de ahorro, el 7% la banca de desarrollo y finalmente el 13% buscara otras fuentes de financiamiento. Un inconveniente que se visualiza para este cambio es que el 33% de los empresarios tienen una mala opinión para efecto de solicitar un crédito bancario, quizás esto repercute para tomar la decisión de adquirir un crédito bancario, además asociado a que el 76% de los entrevistados existe altas tasas de interés de determinación del comportamiento de las

actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas a las que llegan a las siguientes conclusiones:

Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación.

Se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en los mercados externos, frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores. El financiamiento de banca comercial, se debe al excesivo número de requisitos y las elevadas tasas de interés para el segmento de la manufactura. El estudio arrojó que el 76% de las empresas considera que el principal motivo por el cual no solicita un crédito bancario es por las altas tasas de interés, después le sigue el 7% por demasiados requisitos el otro 7% por la incertidumbre sobre la situación económica y finalmente el 10% a otros factores. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de

financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

Vela (2015), revela en su informe que presento la Generación de empleo en las mypes formal e informal, muestran que el 53% de la PEA ocupada a nivel nacional trabaja en microempresas, mientras que el 7% trabaja en pequeñas empresas, tanto formales como informales. La MYPE (sin incluir autoempleo) se constituye como el sector empresarial más importante en la generación de empleos en el país aportando el 88% de los empleos del sector empresarial, el 60% del empleo total y 7.2 millones de puestos de trabajo. Sin embargo, existe una concentración de empleos en unidades pequeñas de producción. El 41% de la PEA ocupada a nivel nacional o el 68.7% de los trabajadores de la MYPE trabajan en unidades que emplean entre 2 y 4 trabajadores, Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; por otro lado, se observó la necesidad de contar con una cultura organizativa que motive a los miembros de las empresas a buscar nuevas formas de hacer las cosas, que les permita alentar a los empleados a compartir su conocimiento y facilite la comunicación entre los miembros de la empresa, como fuente de creación interna de conocimiento.

4.1.2. Nacionales

Leguía (2013), en su trabajo de investigación: “Caracterización del Financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas de Compra/Venta de Repuestos, accesorios y lubricantes”, realizado en Chimbote – Perú. Cuyo objetivo principal fue describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de repuestos, accesorios y lubricantes. Esta investigación fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, para el recojo de información se tomó una muestra poblacional de 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas cerradas; donde obtuvieron los siguientes resultados: Respecto a los dueños de las Mypes estudiadas, nos indica que el 87% son mayores de 40 años; el 40% (6) son de sexo femenino y el 60% (9) son de sexo masculino; el 27% tienen grado de instrucción de secundaria, el 40% tiene secundaria incompleta, el 7% educación superior no universitaria; el 47% son casados; el 33% son comerciantes. Respecto a las características de las Mypes, el 67% de las Mypes estudiadas tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 100% son formales, el 53% poseen dos trabajadores permanentes y el 73% de las Mypes estudiadas no tienen trabajadores eventuales; además el 93% de las Mypes estudiadas se formaron para obtener ganancias. Respecto al financiamiento el 60% realizan sus actividades comerciales con recursos financieros propios y el 40% con recursos financieros de terceros, de los cuales el 67% fue del sistema bancario; del 67% que obtuvieron crédito lo hicieron de los siguientes bancos, Banco

Continental, Banco de Crédito del Perú y Scotiabank: además el 83% de los créditos recibidos fueron a corto plazo y el 50% lo invirtieron para compra de activos fijos, el 17% lo utilizaron en mejoramiento de su local. Finalmente concluyen: Que la mayoría de los empresarios son mayores de 40 años de edad, son de sexo masculino; la mayoría de las Mypes tienen más de 3 años en el rubro compra/venta de repuestos accesorios y lubricantes, finalmente las Mypes que obtuvieron financiamiento la gran mayoría lo obtuvo a corto plazo, situación que no les permitió su crecimiento y desarrollo.

Rivas (2011), establece en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribución de lubricantes y autopartes” realizado en Lambayeque – Perú. Cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, del sector comercio-rubro distribución de lubricantes y autopartes en el Distrito de Trujillo periodo 2010-2011, para el desarrollo ha utilizado una investigación cuantitativa, a nivel descriptivo y diseño no experimental transversal, tomo una muestra de 10 Mypes y aplicó la técnica de la encuesta, donde obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los Dueños de las Mypes. El 80% de los dueños oscilan entre los 36 y 50 años de edad, el 60% son de sexo masculino, el 50% tienen un grado de instrucción superior universitaria completa y el 37.75% tienen grado de instrucción de educación secundaria. Respecto a las características de las Mypes, el 70% vienen desarrollando esta actividad en el mismo rubro menos de 5 años, el 60%

de las Mypes encuestadas cuentan con trabajadores permanentes y el 100% coinciden que las Mypes se formaron para obtener ganancias. Respecto al Financiamiento de la Mypes, el 90% de las Mypes solicitaron crédito financiero, de los cuales el 80% de estas empresas aseguraron haber recurrido al financiamiento formal, por otro lado nos indica que el 80% de las Mypes fueron atendidas en los créditos solicitados, el 70% solicitaron un monto de crédito financiero entre los 10,000 y 15,000 nuevos soles y el 30% solicito entre 15,000 – 20,000 soles, además el 60% de los encuestados indica que invirtieron el crédito en capital de trabajo. Llegando a la conclusión que los Representantes legales de dichas Mypes son adultos en su gran mayoría y de sexo masculino y tienen un grado de instrucción superior no universitaria. Respecto a las Mypes, estas tienen un promedio de 8 años de actividad, las cuales fueron formadas con intención de obtener ganancias. Respecto al financiamiento nos indica que la mayoría recibieron créditos entre los 10,000 y 15,000 nuevos soles según los montos solicitados, estos créditos fueron invertidos en capital de trabajo.

Paredes (2012), en su estudio tuvo como objetivo general, determinar las características del financiamiento de las MYPES dedicadas al sector comercio - rubro de venta y compra de accesorios y autopartes en la ciudad de Lima al 2015. La investigación fue cuantitativa y descriptiva transversal, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 40 MYPES de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 14 preguntas, aplicando

la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: De las MYPE encuestadas se establece que el 75% de los empresarios de venta y compra de accesorios y autopartes son del sexo femenino, la mayoría de estos tienen más de 16 años trabajando en este sector y siendo este rentable hay empresas que también se incursionan por este sector. Se determinó que el financiamiento que reciben los dueños de la venta y la compra de accesorios y autopartes lo utilizan como capital de trabajo. Las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPE de las venta y compra de accesorios y autopartes son proporcionales en instituciones públicas y privadas y estos son escogidos de acuerdo a los beneficios y facilidades que estas instituciones les ofrece, siendo una mejor opción adquirirla a corto plazo e indudablemente que prefieren una tasa de interés baja para recuperar en corto tiempo la inversión realizada. Finalmente las MYPE representan un conjunto de micro y pequeños empresarios formales e informales que realizan actividades de desarrollo, los cuales les permitirá financiar sus actividades y servicios para implementar, mejorar la calidad del servicio y la atención al cliente

Rucoba (2010), expresa que el presente estudio desarrolla el marco conceptual de la evaluación de la rentabilidad social de las medidas de reducción del riesgo de desastre y aplica el proceso de análisis del riesgo y la evaluación de la rentabilidad para un conjunto de casos seleccionados en el Perú, en lo que constituye el primer acercamiento a un enfoque que resulta fundamental para el desarrollo económico.

En este contexto, el Perú, al ser un país con unidades sociales altamente expuestas y vulnerables ante fenómenos naturales con potencial destructivo (Ministerio de Economía y Finanzas 2006), ha iniciado un proceso que busca, principalmente, incorporar las estrategias y las prácticas orientadas a reducir el riesgo de desastre a través de la incorporación de este enfoque en el proceso de identificación, formulación y evaluación de los proyectos de inversión pública. El proceso de aplicación que se establece en los estudios de pre inversión es gradual, considerándose como avances: La publicación de los documentos Conceptos asociados a la gestión de riesgo de desastres en la planificación e inversión para el desarrollo y Pautas metodológicas para la incorporación del análisis del riesgo de desastre en proyectos de inversión pública que se aprobó en el año 2007 como instrumento de metodología referencial. La realización de acciones de capacitación y asistencia técnica para el fortalecimiento de las capacidades de formuladores y evaluadores de las unidades formuladoras (UF) y oficinas de programación e inversiones (OPI), en las cuales se aplican las pautas metodológicas (MEF 2007). Su inclusión explícita en los contenidos mínimos para la elaboración de los estudios de pre inversión en los tres niveles de estudios y su consideración en el Protocolo de Evaluación.

4.1.3. Regionales

Bonifacio (2015), establece que se tomen en cuenta la variedad de productos mediante el consumo que se obtiene en el mercado de las marcas con mayor estándar entre ellas están las empresas grandes que

producen al por mayor la división de compra y venta de menores para las micro y pequeñas empresas así como: SORSA distribuidor de la marca VALVOLINE (línea completa de lubricantes premium). También son distribuidores de PASOIL, marca de grasas para uso automotriz e industrial. SOCOPUR SAC, distribuidor de la marca MOBIL, y la distribuidora SHELL centros de establecimientos que abren las puertas a las micro y pequeñas empresas para el emprendimiento de comercialización a nivel regional que se encuentran en sus diversos distritos con la accesibilidad para llegar y ser parte del desarrollo empresarial con un presupuesto de inversión y generar beneficios para los empresarios ya sean consumidores como productores.

4.1.4. Local

Las micro y pequeñas empresas de compra y venta de lubricantes han sido los establecimientos en la que se encuentran diversos tipos de marcas y variedad de productos para la compra y venta de motos y mototaxis que se encuentran en la localidad por su gran demanda. Hoy en día estos establecimientos se basan en la competencia ya sea por la variedad de productos o el precio que se genera al producto mediante su inversión y su reconocimiento de sus ventas.

4.2. Bases Teóricas

4.2.1. Teorías del Financiamiento

Miller (1999), Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo

tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales, donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: El directivo, el accionario y el acreedor.

Meckling (1976), identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la

agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos.

Sarmiento (1984), establece que dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o Pecking Order Theory (POT). Esta aparentemente se relaciona a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad.

Alarcón (2004), por su parte, nos muestra las teorías de la estructura del financiamiento. La teoría tradicional de la estructura financiera: La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la Estructura Financiera Óptima (EFO). Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición del resultado de explotación (RE) y el resultado neto (RN). 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.

Modigliani (1998), los planteamientos anteriores sirvieron de base 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. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. Proposición I: 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: 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: 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 una consecuencia 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, asimismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, mencionamos algunas: Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes 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. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamientos a Corto Plazo, está conformado por:

- ✓ 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. La ventaja del crédito comercial es menos costoso de obtener recursos. La desventaja es que existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

- ✓ Crédito Bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones prácticas.
- ✓ Pagaré: Es un instrumento negociable, es una incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente.
- ✓ Línea de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.
- ✓ 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. Está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite.

- ✓ **Financiamiento por medio de las 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. Las ventajas de este método aportan varios beneficios, entre ellos están: Es menos costoso para la empresa, disminuye el riesgo de incumplimiento. Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso.
- ✓ **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. Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos.

Financiamientos a Largo Plazo: Están conformados por:

- **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. Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso. Las

acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas. Por otro lado la desventaja es que diluye el control de los actuales accionistas.

- 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: López (2014), sostiene que es un 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.

¿Quiénes otorgan financiamiento? En nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como: 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 y 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.

Pérez (2011), establece que las entidades financieras 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.

Rojas (2010), especifica que el financiamiento puede clasificarse de dos maneras: Financiamiento Interno: Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas. Financiamiento Externo: Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

4.2.2. Teorías de la Capacitación

Taylor (2009), el factor humano es cimiento y motor de toda empresa y su influencia es decisiva en el desarrollo, evolución y futuro de la misma. El hombre es y continuará siendo el activo más valioso de una empresa. Por ello la ciencia de la Administración del Personal, desde que se dijera que la Administración científica: Selecciona científicamente

y luego instruye, enseña y forma al obrero, ha venido dando mayor énfasis a la capacitación y entrenamiento del personal dentro de las empresas.

Drucker (2011), manifiesta que en su trabajo que realizo nos indica: que el estudio teórico e investigación que realizó le permitió describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas: Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación y El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que es para los procesos productivos o centrales de la organización. Debido a que "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico"

Chacaltana (2005), nos presenta las siguientes Teorías sobre capacitación laboral: La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

La teoría de las inversiones en capital humano: La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano, esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas.

Zirm (2001), En lo básico, ésta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: ésta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas

inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales en las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”.

Gallego (1988), Asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia. La teoría estándar se basa en la capacitación de condiciones de competencia perfecta: El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros con un modelo básico que asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia.

Este perfil es comparado con otro perfil el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos. Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

Castaño (2008), establece que los procesos de capacitación o entrenamiento, son beneficiosos para la organización y para quienes reciben la capacitación. Mientras más altas sean las metas que se pretendan conseguir con el entrenamiento, más elevados serán los costos de implementación; por tal motivo nos aclara que los costos de implementación del programa se rentabilizarán en mediano plazo, ya que, al contar con personal calificado, los costos en mantención, entrenamiento y accidentabilidad se reducen ampliamente. También nos dice que al pensar en implementar un centro de entrenamiento y capacitación; se debe considerar que es un proyecto a largo plazo por lo cual se deben definir etapas, las cuales deberán estar incluidos dentro de la capacidad tanto en recursos monetarios como en recursos humanos. Como una primera etapa de acuerdo a la recolección de necesidades

sugiere comenzar por las buenas prácticas y el entrenamiento Psico-profesional; mientras en paralelo se comienza a desarrollar las mallas de capacitación para cada tema según los intereses y objetivos que cada área desee reforzar.

Almaguer (2014), considera que tanto la capacitación como el adiestramiento constituye un tipo de forma educativa extraescolar, que permite y da la oportunidad a los trabajadores de las organizaciones y empresas, incrementar sus habilidades, conocimientos y aptitudes para superarse profesionalmente y como seres humanos, mostrando de esta forma, una mejor calidad laboral. Se hace necesario en la investigación a consideración de la investigadora, abordar las teorías que sustentan la capacitación de los trabajadores para una mejor comprensión, por lo cual se basa en las siguientes teorías: Teoría neoclásica: Plantea que el propósito del entrenamiento es lograr la eficiencia. Teoría conductista: Plantea que el propósito es proporcionar a directivos, gerentes y supervisores las técnicas necesarias para dirigir y motivar a los subordinados, a fin de que éstos satisfagan sus necesidades y expectativas.

Teoría sistemática: El propósito es hacer que los miembros de la organización interioricen sus obligaciones y cumplan voluntariamente sus compromisos. Teoría clásica: Plantea que el propósito es incrementar los resultados de la organización a través de la planeación.

Teoría humanista: Plantea que el propósito es generar aprendizajes y formas de comportamiento en el individuo para organizar sus esfuerzos e integrarlo en grupos de trabajo.

4.2.3. Teorías de la Rentabilidad.

Yanes (2011), la rentabilidad expresada por el porcentaje que viene en las tarjetas de oportunidades, se determina tomando el cashflow que señala la tarjeta y multiplicándolo por doce, luego se divide entre el monto que el jugador dio de enganche. Pero ahora analicemos algo oculto detrás del ROI: para cualquier activo, digamos una máquina vending, un negocio de helados, una empresa manufacturera, un inmueble o simplemente una inversión en acciones es posible determinar su rentabilidad si se revisa su desempeño histórico, comparando cuánto se invirtió y cuánta utilidad generó, como si por arte de magia cualquiera que tuviera ese bien, fuera capaz de obtener siempre la misma ganancia, si así fuera, todos los negocios de un mismo sector que se igualaran en el monto de su inversión ganarían lo mismo siempre.

Tejada (2015), establece que las utilidades están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario. ¿Por qué en los negocios de mercadeo en red o venta directa, donde todos los individuos tienen el mismo monto de la inversión, el mismo sistema, los mismos productos y las mismas herramientas de publicidad ¿no pueden ganar lo mismo? Si a dos individuos les diéramos una máquina vending a cada uno para que cada quien administrara ese negocio ¿obtendremos las mismas ganancias en

ambos negocios? ¿No? ¿De qué depende obtener resultados diferentes si es el mismo importe de la inversión? Si las dos personas de este ejemplo tuvieran planes de expansión y estuvieran buscando inversionistas cada uno, ¿sería indiferente la decisión de invertir en uno u otro?, si al final de cuentas es el mismo negocio y la misma inversión ¿Qué otros factores tomaría usted en cuenta para decidir con quién invertir? Evaluar un negocio basado solo en la simple división de la utilidad entre la inversión, para saber si es rentable o no, es como si revisáramos sólo el estado físico de las llantas para decidir si adquirimos un auto o no. Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores, si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios.

Laureles (2012), Rentabilidad y Riesgo de las Carteras de Inversión; El comportamiento del inversor y la función de utilidad. Ante

una situación de riesgo, partiendo de la hipótesis de que los individuos tienen aversión al riesgo (preferencia por una inversión con un grado de riesgo antes que otra con mayor riesgo y mayor rentabilidad), y desde un punto de vista racional, el inversor intentará maximizar la utilidad esperada de su riqueza. Una clasificación fundamental de las diferentes posibilidades de inversión se deriva del objeto de la inversión. Podemos considerar dos tipos: Inversiones reales - Inversiones financieras, tema a tratar. Las inversiones financieras vienen determinadas por cuatro parámetros: - Rentabilidad - Riesgo - Liquidez – Control La utilidad esperada de un inversor teniendo en cuenta que los rendimientos de los títulos siguen una distribución normal se puede expresar en función de la media y de la varianza de los rendimientos de los títulos en cuestión: La rentabilidad económica La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

4.2.4. Teorías de las Micro y Pequeñas Empresas.

Morales (2010), manifiesta que los Régimen Laboral Especial de la

Microempresa: En virtud de los artículos 50°, 55° y 56° de la Ley MIPYME, cuyos textos son idénticos a los de los artículos 41°, 46° y 47° de la Ley MYPE, la Microempresa al igual que la Pequeña Empresa puede acogerse al RLE de la MYPE que comprende: remuneración, jornada de trabajo de ocho (8) horas, horario de trabajo y trabajo en sobretiempo, descansos remunerados (descanso semanal, descanso vacacional de 15 días y descanso por días feriados) y protección contra el despido injustificado o arbitrario (10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 90 remuneraciones diarias). Sin embargo, los trabajadores de la Microempresa a diferencia de los de la Pequeña Empresa no tienen derecho a un S.C.T.R. ni a un Seguro de Vida a cargo de su empleador, cuando corresponda, tampoco a los Derechos Colectivos, la Participación en las Utilidades, la C.T.S. ni a las Gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad. Régimen Laboral Especial de la Pequeña Empresa. En virtud de los artículos 50°, 55° y 56° de la Ley MIPYME, cuyos textos son idénticos a los de los artículos 41°, 46° y 47° de la Ley MYPE, la Pequeña Empresa al igual que la Microempresa puede acogerse al RLE de la MYPE que comprende: remuneración, jornada máxima de trabajo, horario de trabajo y trabajo en sobretiempo, descansos remunerados (descanso semanal, descanso vacacional de 15 días y descanso por días feriados) y protección contra el despido injustificado o arbitrario (20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 120 remuneraciones diarias). Además, los trabajadores de la Pequeña Empresa a diferencia de los de la

Microempresa sí tienen derecho a un S.C.T.R. y un Seguro de Vida a cargo de su empleador, cuando corresponda, así como también a los Derechos Colectivos, la Participación en las Utilidades, la C.T.S. (15 remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias) y a las Gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad (cada una equivalente a media remuneración).

4.2.5. Teorías de los Lubricantes

Meléndez (2005), especifica que la lubricación es básica y necesaria para la operación de casi todas las maquinarias. Sin lubricación, casi todas las maquinarias no funcionan, o si funcionan lo hacen por poco tiempo antes de arruinarse. Varios estudios hechos en EEUU concluyeron que si la tecnología actual de lubricación fuera accesible a toda la población, se mejoraría el producto bruto interno un 7%. La industria de lubricantes constantemente mejora y cambia sus productos a medida que los requerimientos de las maquinarias nuevas cambian y nuevos procesos químicos y de destilación son descubiertos. Un conocimiento básico de la tecnología de lubricación te ayudará a elegir los mejores lubricantes para cada necesidad. Tipos de Lubricación

El tipo de lubricación que cada sistema necesita se basa en la relación de los componentes en movimiento. Hay tres tipos básicos de lubricación: por capa límite, hidrodinámica, y mezclada. Para saber qué tipo de lubricación ocurre en cada caso, necesitamos saber la presión entre los componentes a ser lubricados, la velocidad relativa entre los componentes, la viscosidad del lubricante y otros factores. La lubricación

límite ocurre a baja velocidad relativa entre los componentes y cuando no hay una capa completa de lubricante cubriendo las piezas. Durante lubricación limítrofe, hay contacto físico entre las superficies y hay desgaste. La cantidad de desgaste y fricción entre las superficies depende de un número de variables: la calidad de las superficies en contacto, la distancia entre las superficies, la viscosidad del lubricante, la cantidad de lubricante presente, la presión, el esfuerzo impartido a las superficies, y la velocidad de movimiento. Todo esto afecta la lubricación por capa límite. En algún momento de velocidad crítica la lubricación limítrofe desaparece y da lugar a la Lubricación Hidrodinámica. Esto sucede cuando las superficies están completamente cubiertas con una película de lubricante. Esta condición existe una vez que una película de lubricante se mantiene entre los componentes y la presión del lubricante crea una "ola" de lubricante delante de la película que impide el contacto entre superficies. Bajo condiciones hidrodinámicas, no hay contacto físico entre los componentes y no hay desgaste. Si los motores pudieran funcionar bajo condiciones hidrodinámicas todo el tiempo, no habría necesidad de utilizar ingredientes antidesgaste y de alta presión en las fórmulas de lubricantes. Y el desgaste sería mínimo. La propiedad que más afecta lubricación hidrodinámica es la viscosidad. La viscosidad debe ser lo suficientemente alta para brindar lubricación (limítrofe) durante el inicio del ciclo de funcionamiento del mecanismo con el mínimo de desgaste, pero la viscosidad también debe ser lo suficientemente baja para reducir al mínimo la "fricción viscosa"

del aceite a medida que es bombeada entre los metales (cojinetes) y las bancadas, una vez que llega a convertirse en lubricación hidrodinámica. Una de las reglas básicas de lubricación es que la menor cantidad de fricción innecesaria va a ocurrir con el lubricante de menor viscosidad posible para cada función específica. Esto es que cuanto más baja la viscosidad, menos energía se desperdicia bombeando el lubricante. De acuerdo al grado SAE de viscosidad los aceites se clasifican en: Aceites Unígrados que se caracterizan porque tienen solo un grado de viscosidad. El aceite base para la fabricación de lubricantes es producido a partir de la refinación del petróleo crudo y la mezcla con productos refinados. Los aceites crudos son mezclas complejas de compuestos químicos. Su composición varía considerablemente dependiendo de sus orígenes, y por tanto sus propiedades. Combinando aceite base en varias proporciones, es posible producir un gran número de mezclas con una gran variedad de viscosidades y propiedades químicas.

Como las propiedades de un aceite base son consecuencia de su composición química, vale la pena mirar un poco más de cerca los componentes de un aceite mineral. Todos los aceites minerales consisten principalmente de hidrocarburos, estos son compuestos químicos formados por moléculas de carbono e hidrógeno. Hay tres tipos de básicos de hidrocarburos: Alcanos, ciclo alcanos y aromático.

V. MARCO CONCEPTUAL

5.1. Definiciones del financiamiento

Cáceres (2014), en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad económica, estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno para complementar los recursos propios. El financiamiento puede contratarse dentro del país o fuera de éste a través de créditos, empréstitos u otro tipo de obligación derivada de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a un plazo determinado.

Rojas (2010), define que el financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los

recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

Finalmente es un mecanismo el cual tiene por finalidad obtener recursos con el menor costo posible. Tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo llamado interés.

5.2. Definiciones de Capacitación

Torres (2010), establece que la capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo de los individuos en el desempeño de una actividad, en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan, además la capacitación busca básicamente: Promover el desarrollo integral del personal, y como consecuencia el desarrollo de la organización para fortalecer el conocimiento técnico necesario y el mejor desempeño de las actividades laborales. Por otro lado, la capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen, de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

La capacitación es una herramienta que sirve para ampliar los conocimientos y habilidades de los trabajadores, de modo que estos ejecuten sus tareas de manera más eficiente, elevando los niveles de productividad de la empresa. Por otro lado, la capacitación, como tal, es una manera efectiva de asegurar la formación permanente del capital humano de una empresa con respecto al desempeño de sus labores cotidianas.

Vega (2011), sostiene que la capacitación es como cualquier inversión en capital humano la cual aumentara la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de sus trabajadores, por otro lado, la capacitación del personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, puesto que la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo. Es preciso que todo programa de capacitación empiece con un diagnóstico, que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario como carencias que deben ser resueltas con la capacitación, este diagnóstico nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe emplearse para contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias.

Mendoza (2012), establece que la capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, da la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa,

permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización.

Velásquez (2013), según su manifestación de investigación da a conocer que la capacitación, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes, para el mejor desempeño de los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

5.3. Definiciones de la Rentabilidad.

Nolorbe (2011), suscribe que La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

5.4. Definiciones de las Micro y Pequeñas Empresas.

Sunat (2012), en el artículo 4° de la Ley MIPYME, que recoge el texto del artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de la Micro y

Pequeña Empresa. A la letra dice: “Artículo 4.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa, es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por empresa, según el Glosario del Reglamento de la Ley MYPE, se entiende: “Unidad económica generadora de rentas de tercera categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con una finalidad lucrativa” (El sombreado es nuestro). Entonces, una persona natural con negocio, también llamada empresa unipersonal, o una persona jurídica, como la EIRL, la sociedad civil, la sociedad colectiva, la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad anónima, la sociedad anónima abierta y la sociedad anónima cerrada, entre otros, pueden calificar como una MYPE. Por el contrario, una persona natural sin negocio, una asociación, una fundación, una institución pública, una institución religiosa, el gobierno nacional, regional o local, una misión diplomática, un organismo internacional, un colegio profesional y un comité inscrito, entre otros, no podrían calificar como una MYPE. Características de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresa. En este punto, debemos hacer notar que, conforme a lo dispuesto en la Tercera Disposición Complementaria Transitoria de la Ley N° 30056, recogida, a su vez, como la Segunda Disposición Complementaria Transitoria de la Ley MIPYME, las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la Ley N° 30056 se rigen

por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el Decreto Legislativo N° 1086.

5.5. Definiciones de Lubricantes

Cesped (1990), la lubricación consiste en la aplicación de una película de fricción reducida, llamada lubricante, entre 2 piezas con el fin de disminuir su rozamiento y desgaste. En nuestro campo, la mayoría de la maquinaria requiere de lubricación para evitar rozamiento y desgaste entre piezas, ya que de no ser así, la vida útil se reduciría considerablemente y surgiría problemas graves en el equipo, pero la lubricación al evitar dichos problemas, agiliza la producción, reduce el ruido y mejora el servicio, entre otras.

Becerra (2009), lubricante es una sustancia especial que se coloca entre dos piezas en contacto, para evitar su degradación o desgaste cuando estas se ponen en movimiento. Existen diferentes tipos de lubricantes:

- ✓ Líquidos. A este grupo pertenecen los diferentes aceites de lubricación, sean con base mineral o sintética.
- ✓ Semisólidos. Generalmente los conocemos como grasas. Son lubricantes fluidos muy densos, que están compuestos básicamente por aceites, un agente espesante y aditivos.
- ✓ Sólidos. Son más habituales de lo que pensamos y están formados por algunos materiales cuya composición molecular ofrece una resistencia mínima y pueden añadirse a las piezas, para permitir su movimiento

sin el aporte de un lubricante líquido o semisólido. El más conocido es el grafito.

La propiedad del lubricante de reducir la fricción entre las piezas en contacto, no es el único motivo por el que son utilizados. En un compresor de tornillo, el aceite lubricante que se inyecta entre los dos tornillos se usa también para sellar y refrigerar. De esta forma, el aceite ayuda a que el compresor trabaje a una temperatura adecuada y mejore su rendimiento.

VI. METODOLOGÍA

6.1. Tipo y nivel de investigación

6.1.1. Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

6.1.2. Nivel de investigación

El nivel de investigación fue del nivel descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes del distrito de Callería, 2018.

6.2. Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las encuestas a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes del distrito de Callería, 2018.

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

No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Es descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

6.3. Población y muestra

6.3.1. Población

La población del proyecto de investigación, estuvo conformada por 70 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018. La base de datos fue obtenida del trabajo de campo que realizó la investigadora.

6.3.2. Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 65 micro y pequeñas empresas que representan el 90% del total de la población en estudio. Descartando a 05 micro y pequeñas empresas que representan el 5% no participaron por motivo de que los representantes no se encontraban y el personal en algunos casos desconfía por la información que se le aplica en cuanto a la encuesta para el trabajo de investigación. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes.

6.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición	Definición	Escala
Complementaria	conceptual	operacional: Indicadores	de medición
		Edad	Razón: Años

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Giro del negocio de las micro y	Nominal: Especificar

<p>Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018</p>	<p>Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018</p>	<p>pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018</p>	
<p>Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018</p>	<p>Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018</p>	<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018</p>	<p>Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años</p>

		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
--------------------------------	------------------------------	--	---------------------------

Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si

		Insuficiente	No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018 (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes	Nominal: Si
		Número de veces que se ha capacitado el	Ordinal: Uno Dos
		Los trabajadores de la empresa se	Nominal: Si
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial

		Considera la capacitación como	Nominal. Si
		Cree que la capacitación	Nominal: Si
		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 compra y venta de relojes del distrito de Callería, 2018 (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas del sector comercio, rubro compra y	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la	Nominal: Si No

	venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No
--	---	--	------------------------------

Fuente: Vergara (2018).

6.5. Técnicas e instrumentos.

6.5.1. Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

6.5.2. Instrumentos

El instrumento para la recolección de datos es mediante el programa de IBM SPSS Statistics 22.

6.6. Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Paint.

6.7. Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018"	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018?"	ESPECÍFICOS				Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Capacitación		1. Personal 2. Cursos de capacitación 3. Trabajadores
				MUESTRA					
				Estará conformado por 70 micro empresarios del ámbito de estudio.					
		Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Año de mejor rentabilidad	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS		
	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo			Se aplicó la técnica de la encuesta	Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizaron como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).			
	Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.								
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.							
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.							

6.8. Principios éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2016 pp. 8, 94, 98, 102). “Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.

- **Respeto por las personas.** “Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad”.

“El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor participantes que sujetos, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante”.

“Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad”.

- **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección

del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

- **Justicia.** “El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno”. Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

VII. RESULTADOS

7.1. Resultados

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 27 a 35 Años	24	36,9
	De 35 a 43 Años	20	30,8
	De 43 a 51 Años	16	24,6
	De 51 a 60 Años	5	7,7
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

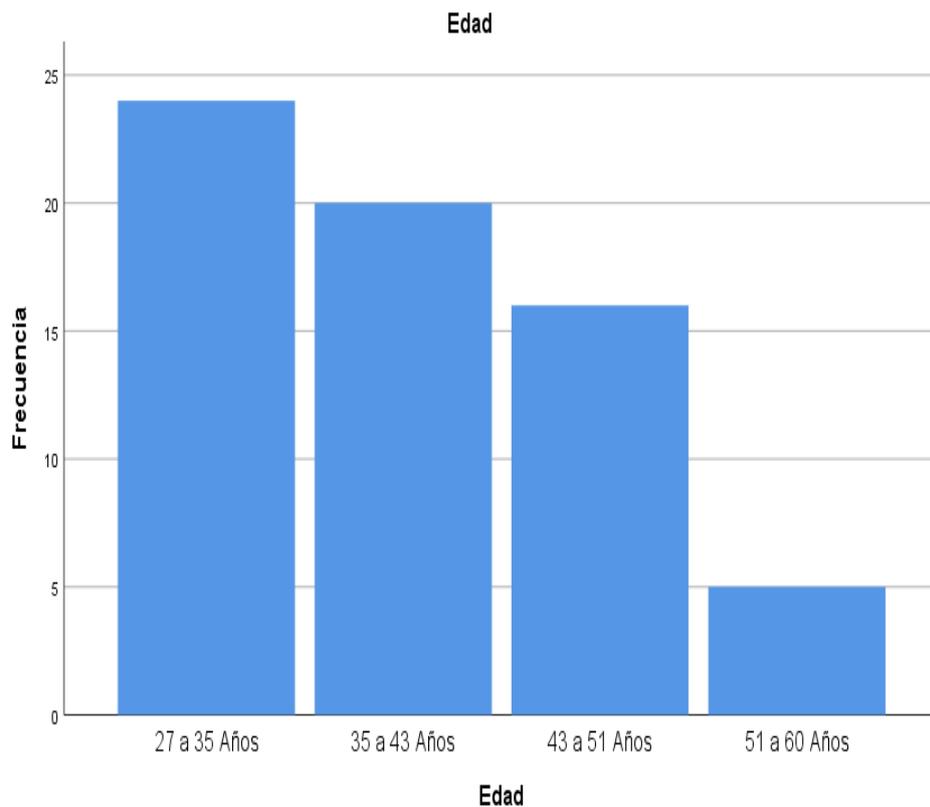


FIGURA N° 01. La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y
MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	7	10,8
	Masculino	58	89,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

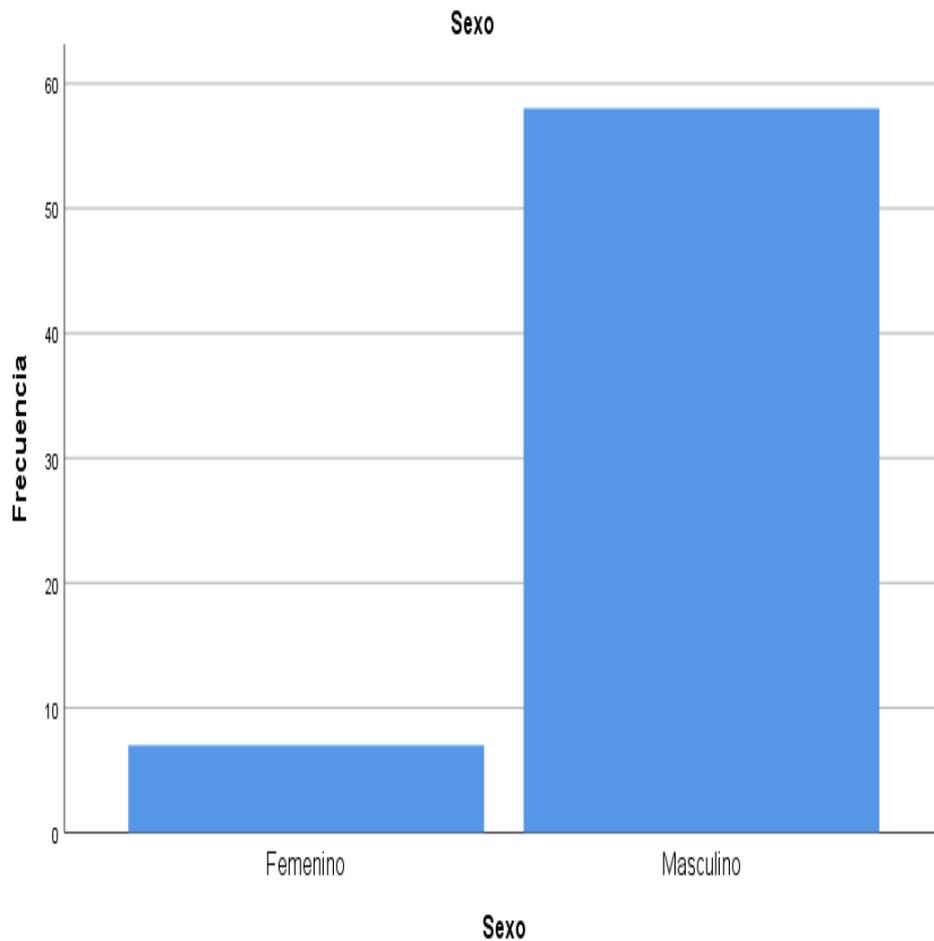


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES
PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Primaria	4	6,2
	Secundaria	42	64,6
	Superior no universitaria	12	18,5
	Superior universitaria	7	10,8
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

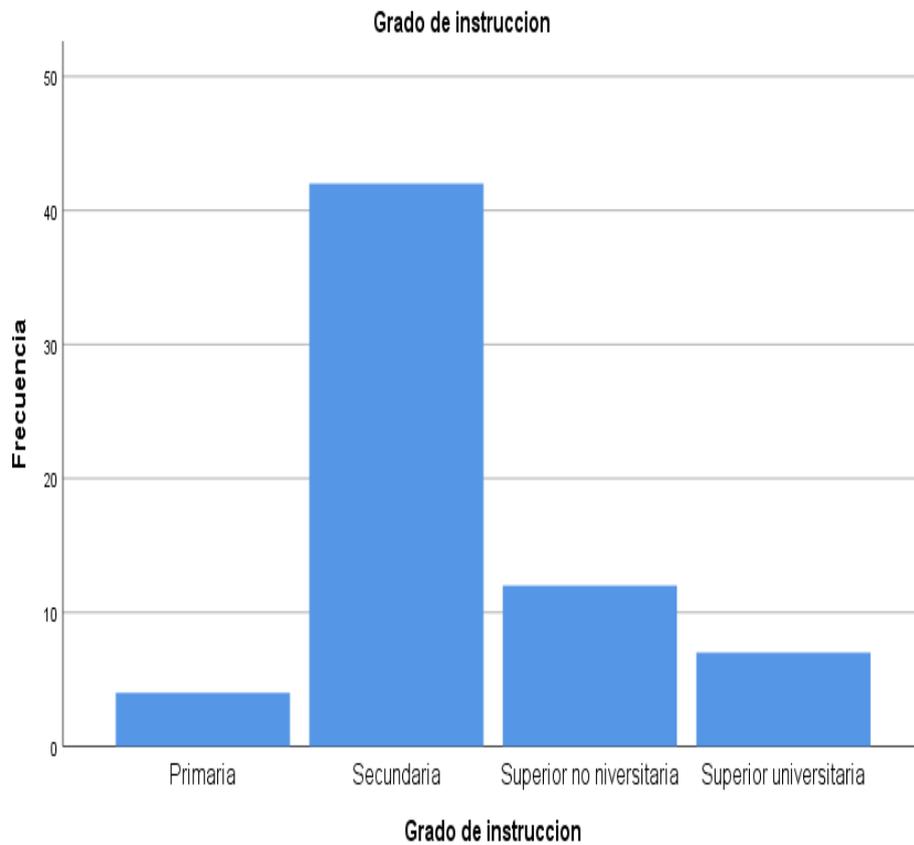


FIGURA N° 03. Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y
MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Soltero	12	18,5
	Casado	6	9,2
	Conviviente	47	72,3
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

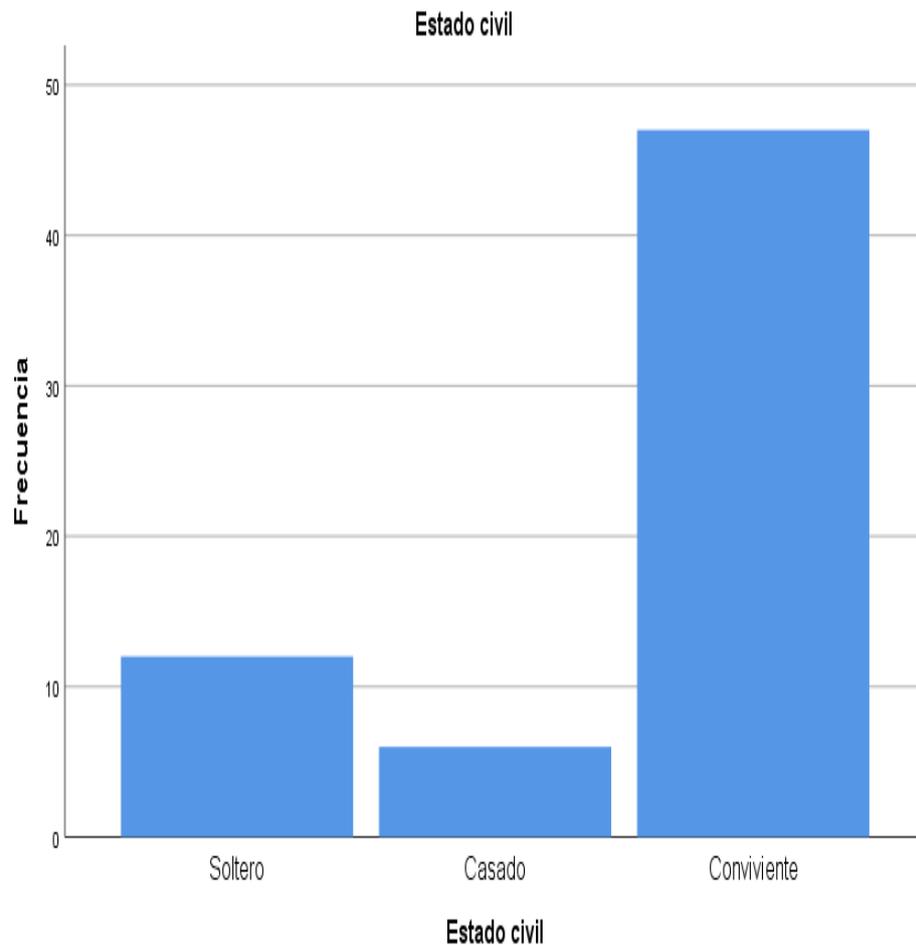


FIGURA N° 04. Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	46	70,8
	Tec. Mecánica	10	15,4
	Tec. Computación	3	4,6
	Ing. sistemas	3	4,6
	Administración	3	4,6
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

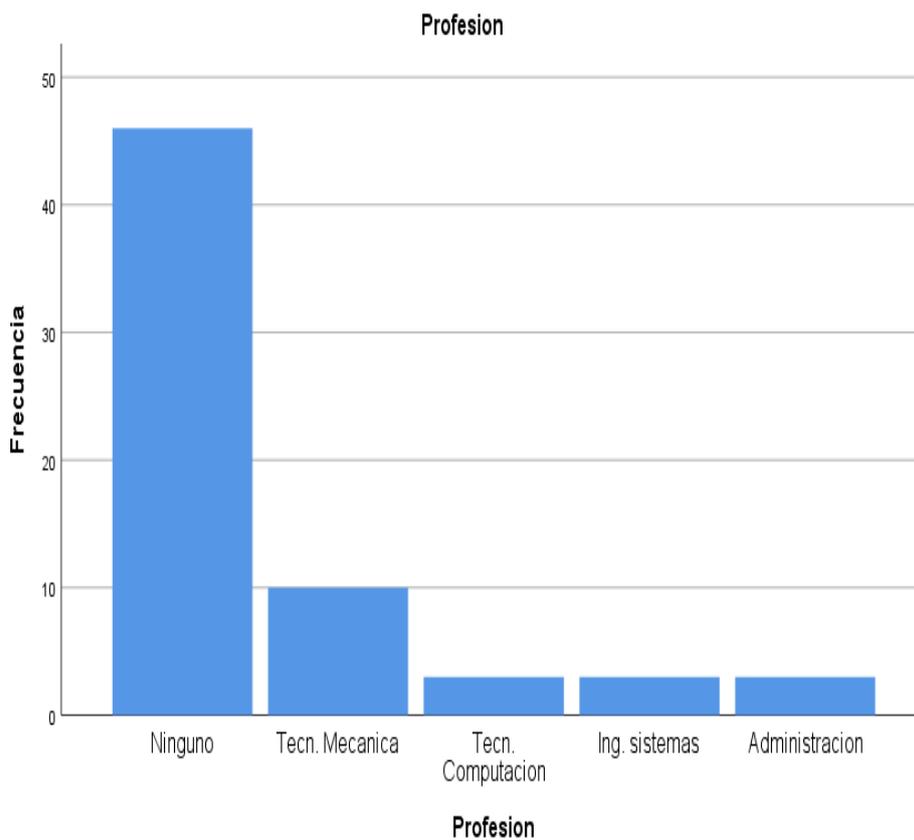


FIGURA N° 05. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.
Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comerciante	59	90,8
	Gerente Administrativo	6	9,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

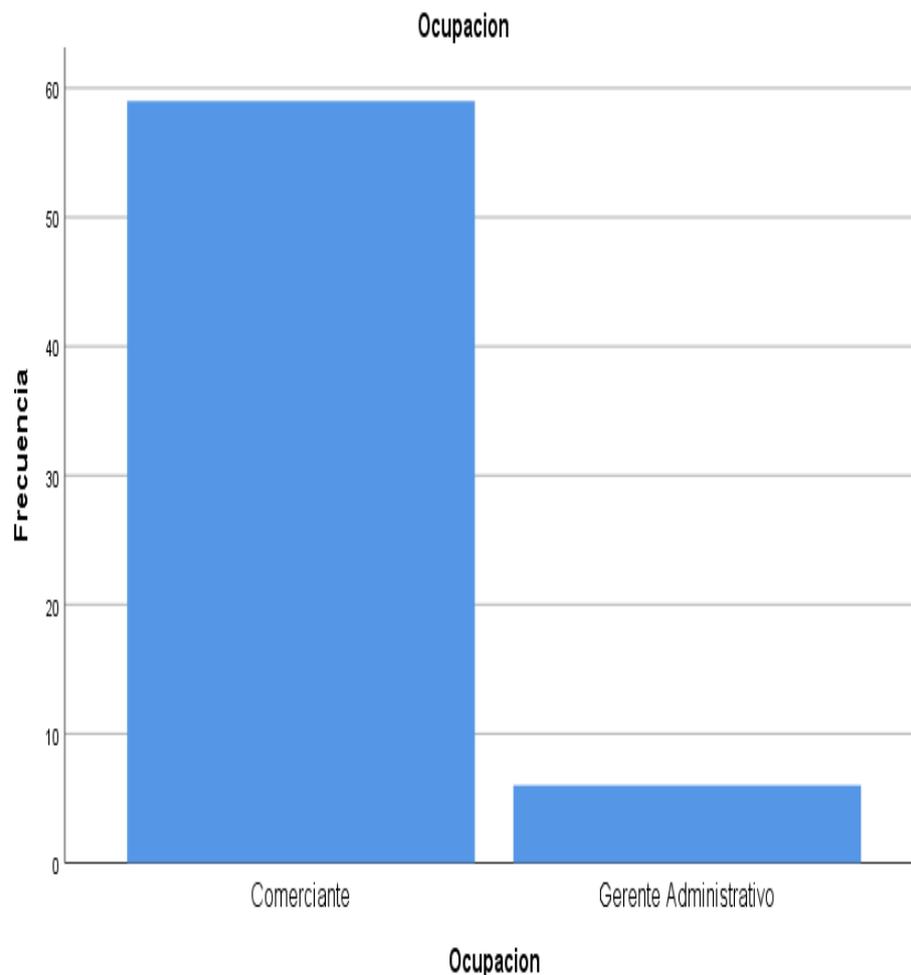


FIGURA N° 06. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS
Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 4 Años	27	41,5
	De 4 a 8 Años	28	43,1
	De 8 a 12 Años	10	15,4
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

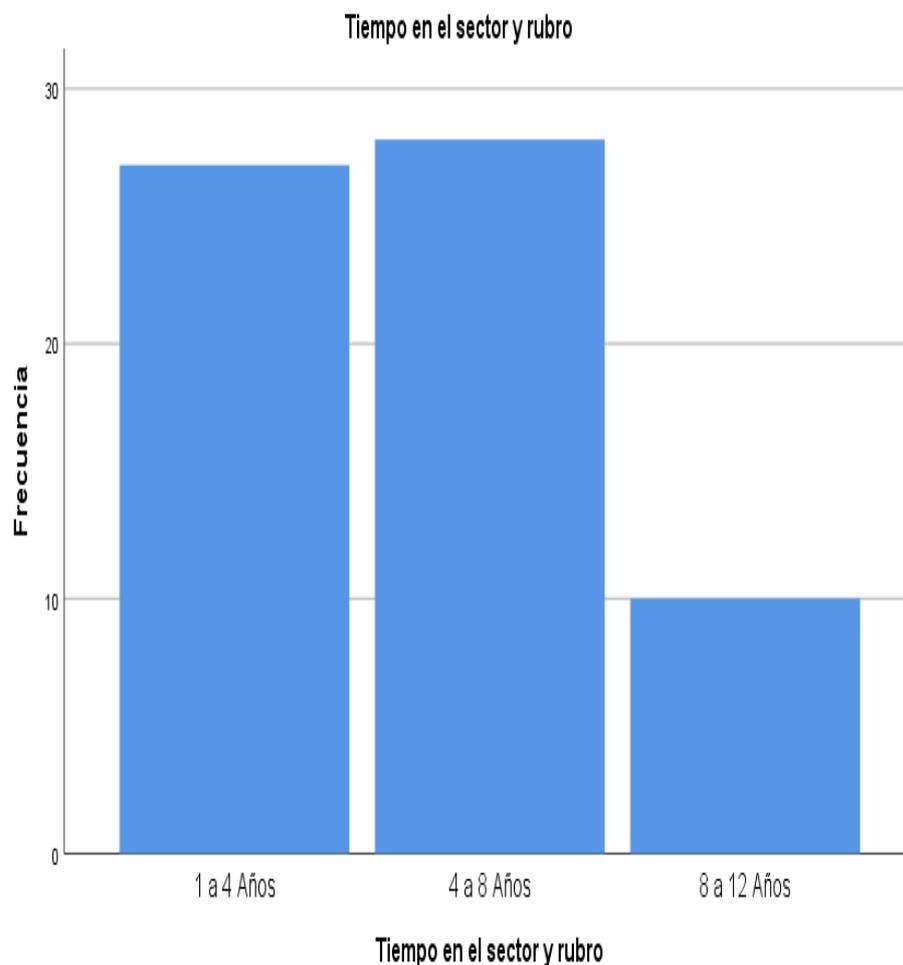


FIGURA N° 07. Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO
DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	60	92,3
	Informal	5	7,7
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

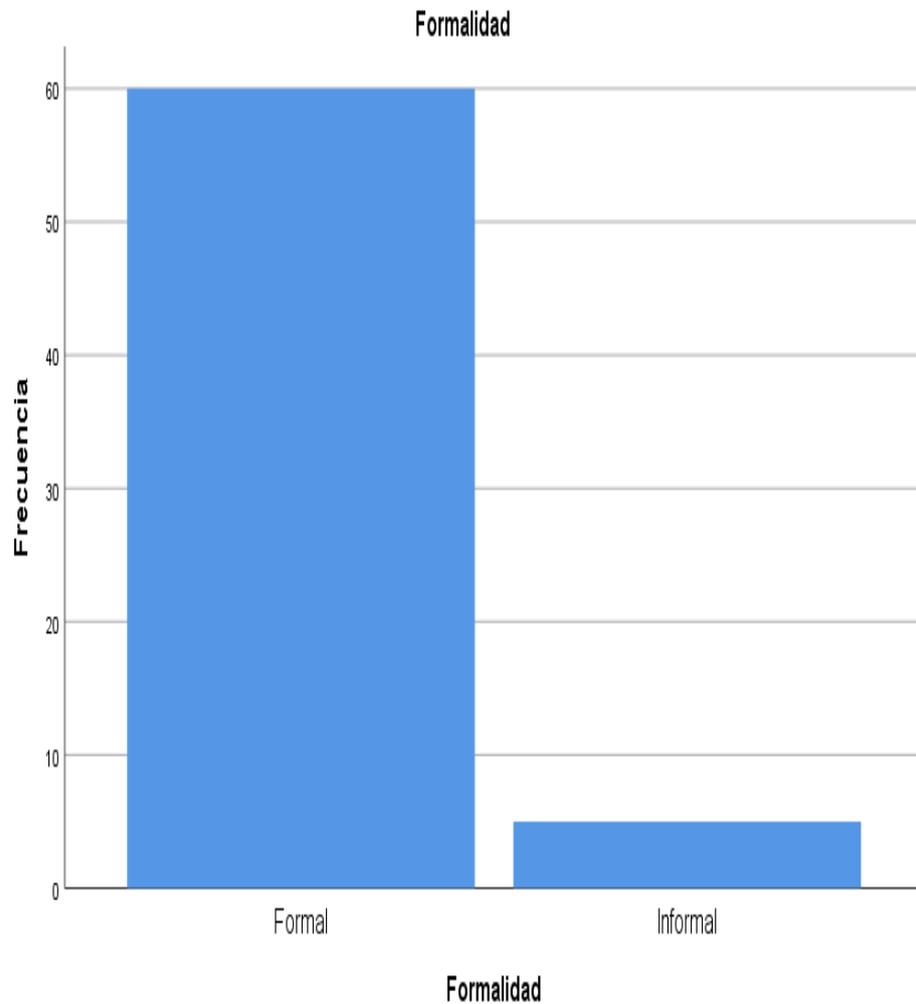


FIGURA N° 08. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 2 Trabajadores	29	44,6
	De 3 Trabajadores	18	27,7
	De 4 Trabajadores	5	7,7
	De 5 Trabajadores	13	20,0
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

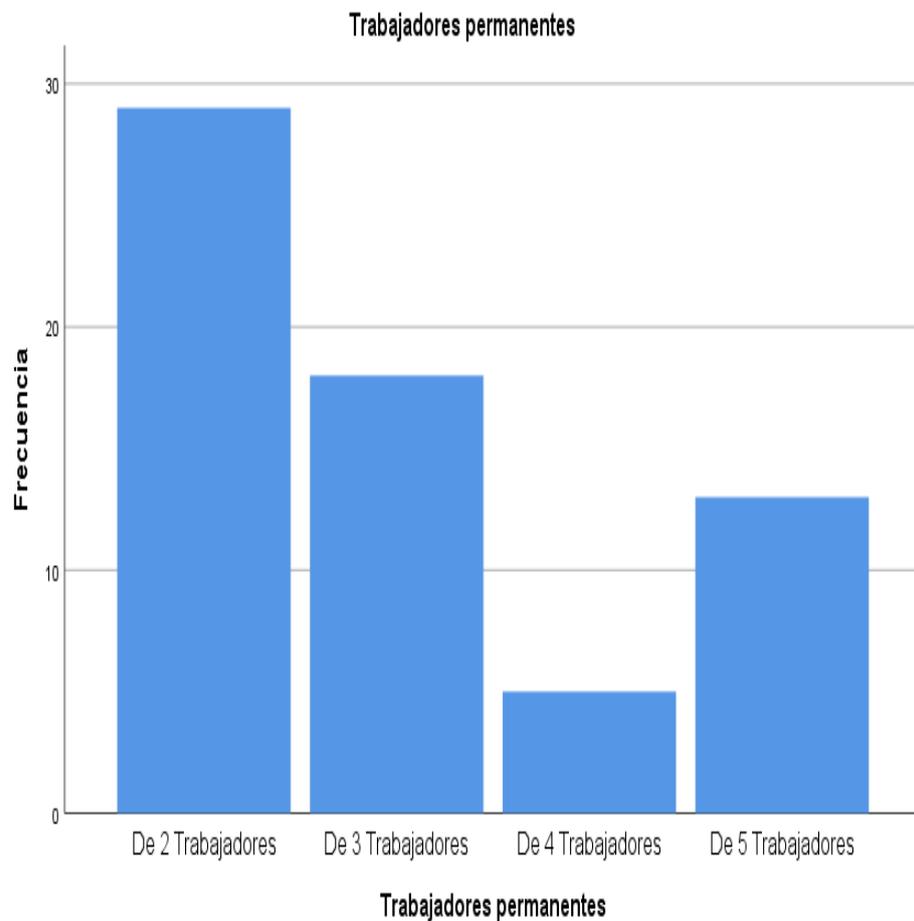


FIGURA N° 09. Número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 Trabajador	35	53,8
	De 2 Trabajadores	30	46,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

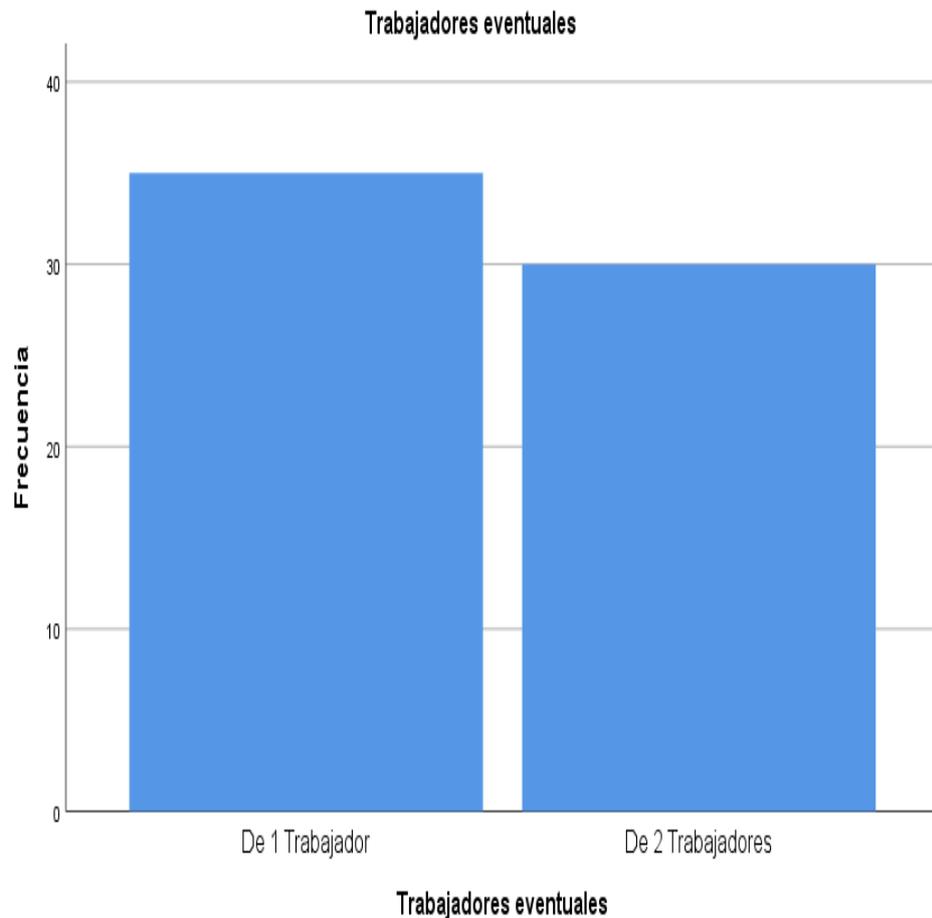


FIGURA N° 10. Número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11
MOTIVO DE FORMACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL
DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener ganancias	32	49,2
	Subsistencias	33	50,8
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

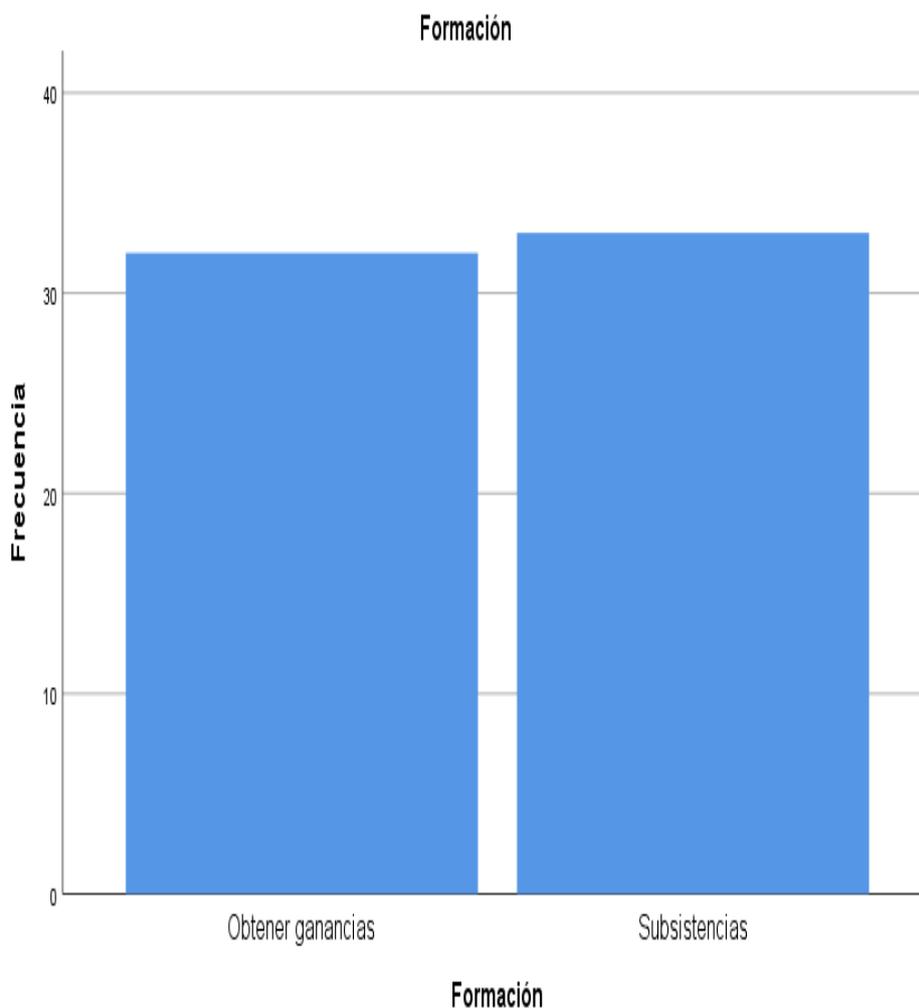


FIGURA N° 11. Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
COMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS
Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento propio	5	7,7
	Financiamiento de terceros	60	92,3
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

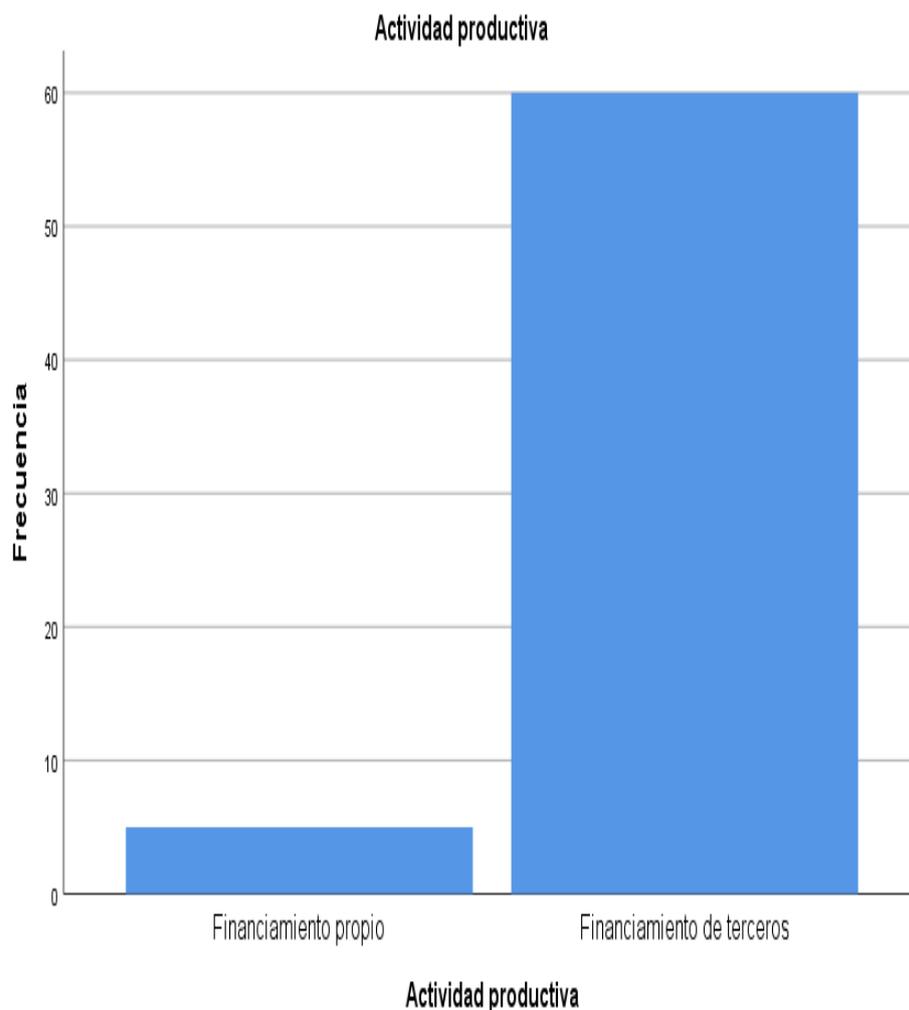


FIGURA N° 12. Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018
Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES BANCARIAS QUE RECURREN PARA OBTENER
FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO
DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realiza ningún financiamiento	5	7,7
	BBVA	3	4,6
	BCP	4	6,2
	Otras entidades	53	81,5
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

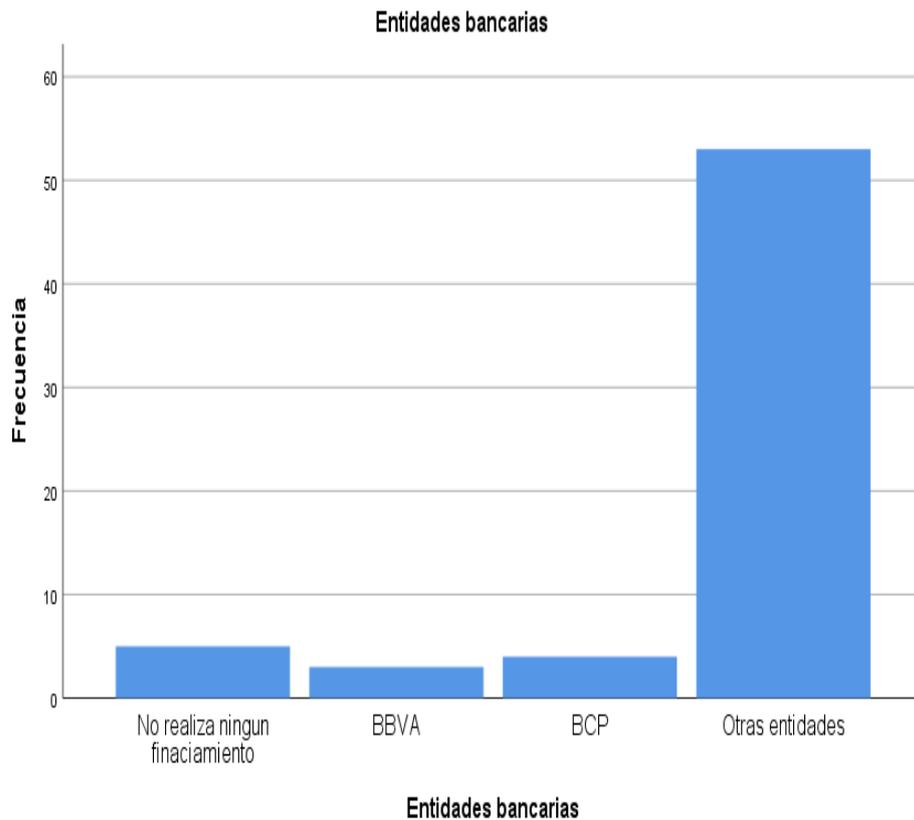


FIGURA N° 13. Entidades bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14
TASA DE INTERÉS DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE
RECURREN PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y
MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	BCP 12%	4	6,2
	BBVA 14%	3	4,6
	Otras entidades	53	81,5
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

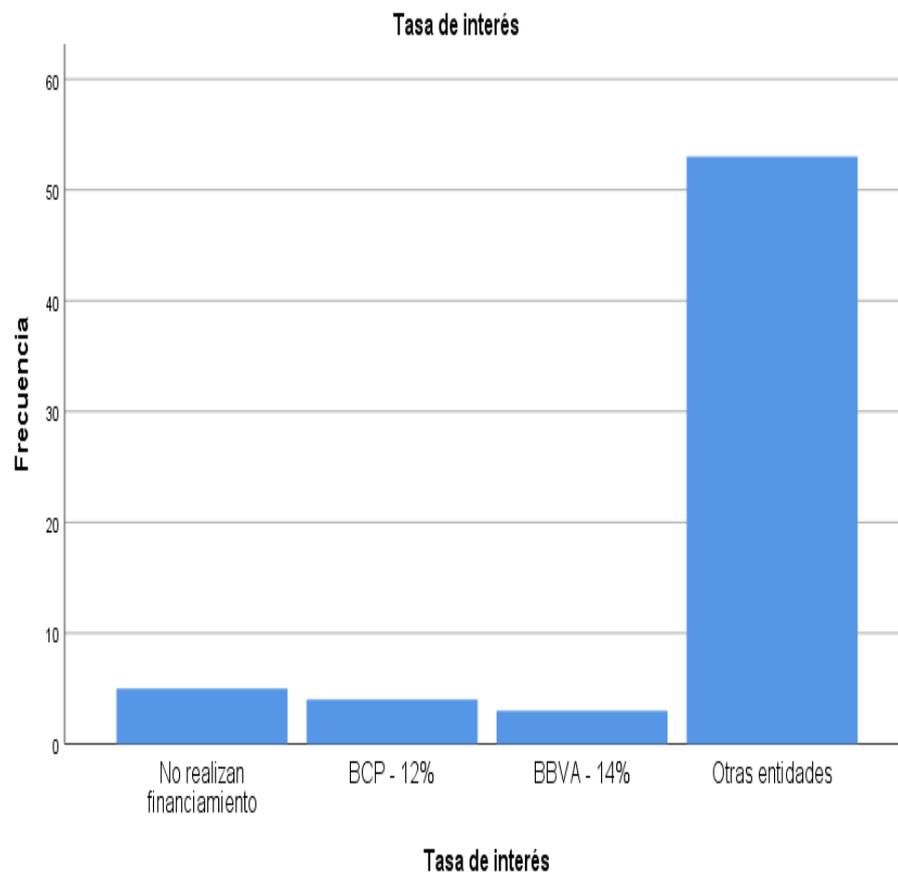


FIGURA N° 14. Tasa de interés de las entidades bancarias que recurren para obtener financiamiento a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.a

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15
ENTIDADES NO BANCARIAS QUE RECURREN PARA
OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL
DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	Caja Huancayo	17	26,2
	Caja Maynas	15	23,1
	Caja Arequipa	14	21,5
	Otras entidades	14	21,5
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

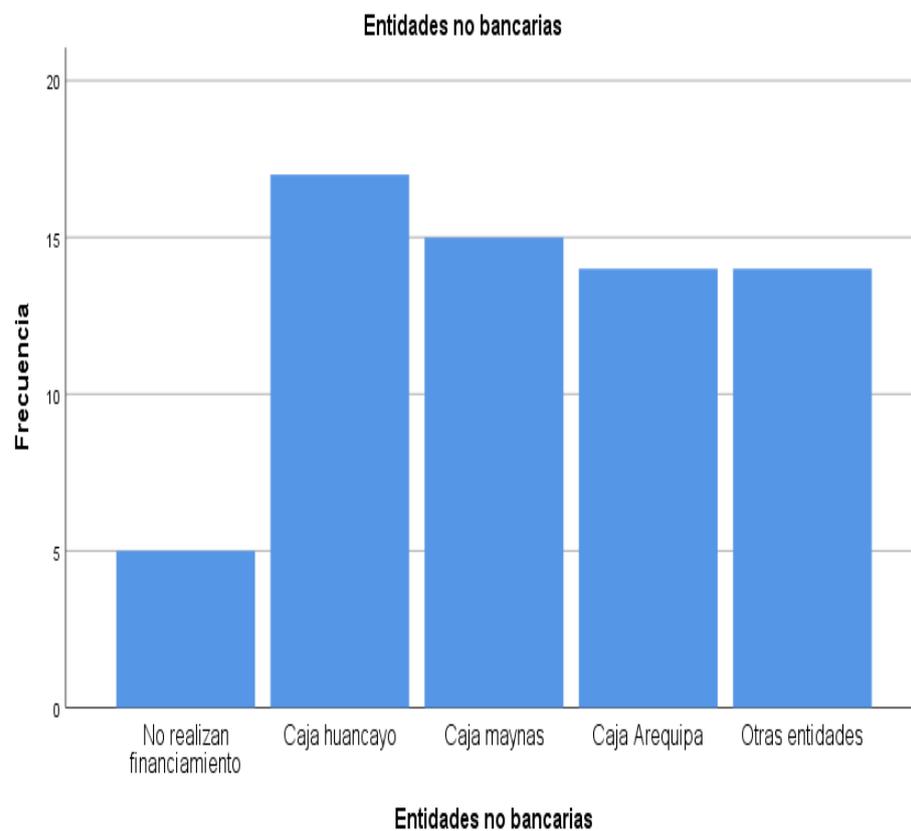


FIGURA N° 15. Entidades no bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
TASA DE INTERÉS DE LAS ENTIDADES NO BANCARIAS QUE
RECURREN PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y
MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	Caja Huancayo 9%	17	26,2
	Caja Maynas 8%	15	23,1
	Caja Arequipa 7%	14	21,5
	Otras entidades	14	21,5
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

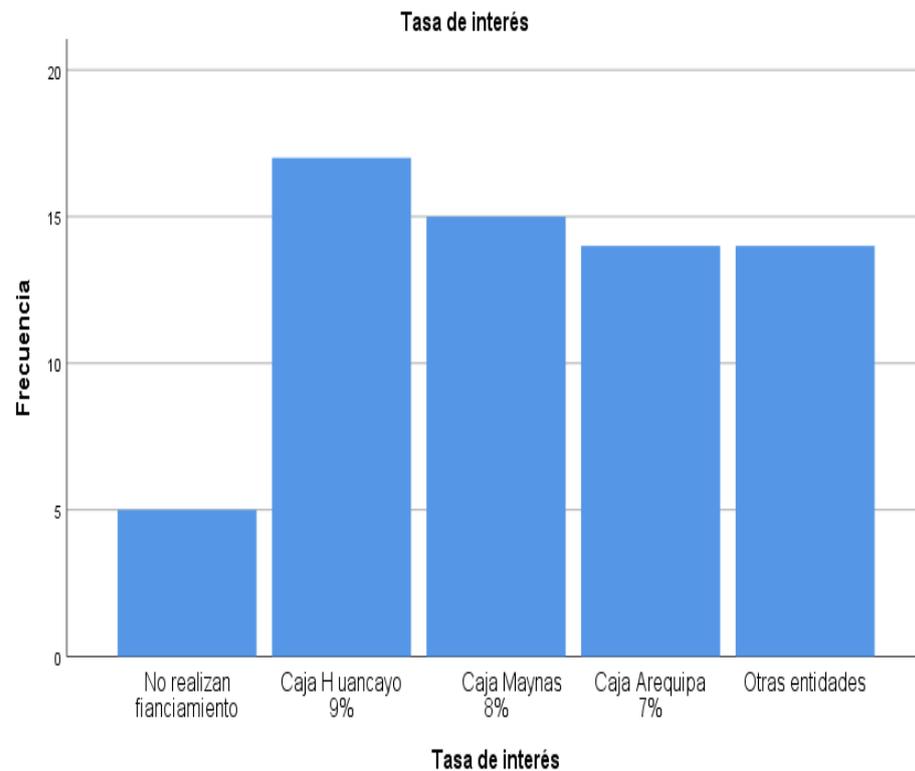


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades no bancarias que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17
PRESTAMISTAS Y/O USUREROS QUE RECURREN PARA
OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL
DISTRITO DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	Prestamistas	4	6,2
	Usureros	1	1,5
	Otras entidades	55	84,6
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

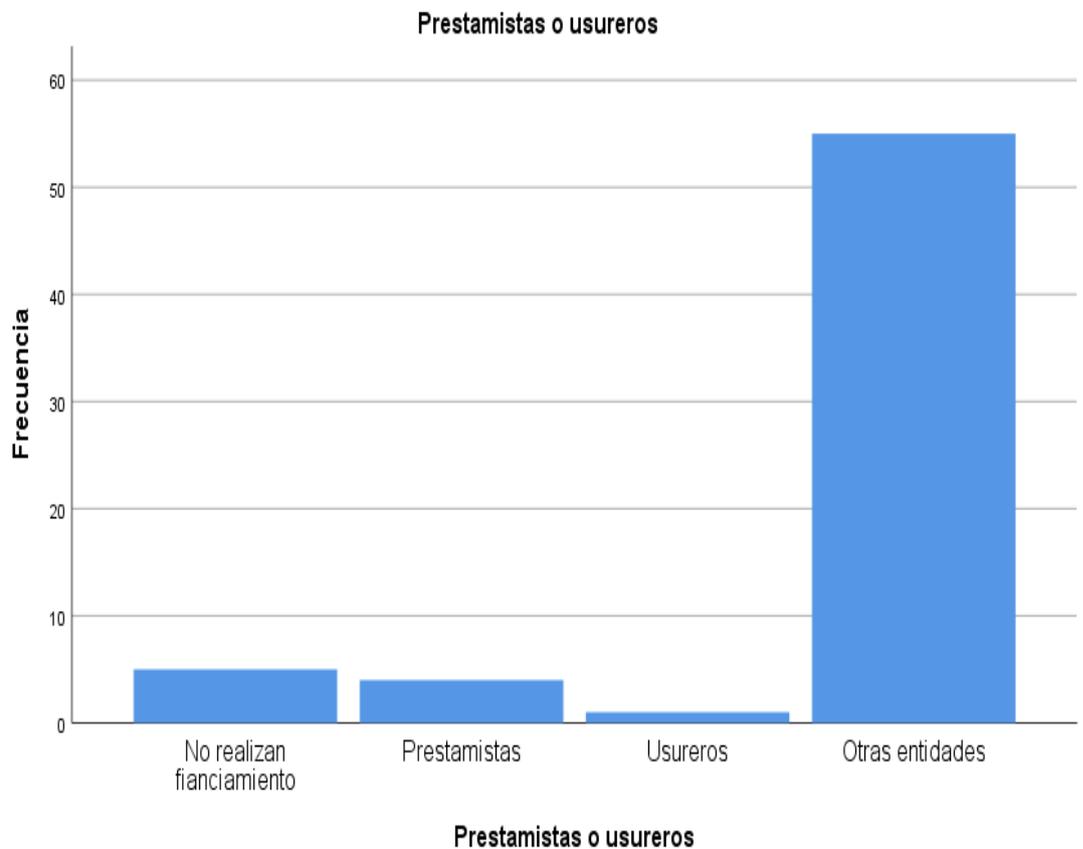


FIGURA N° 17. Prestamistas y/o usureros que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
TASA DE INTERÉS DE LOS PRESTAMISTAS Y/O USUREROS
QUE RECURREN PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS
Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	Usureros 10%	1	1,5
	Prestamistas 2%	4	6,2
	Otras entidades	55	84,6
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

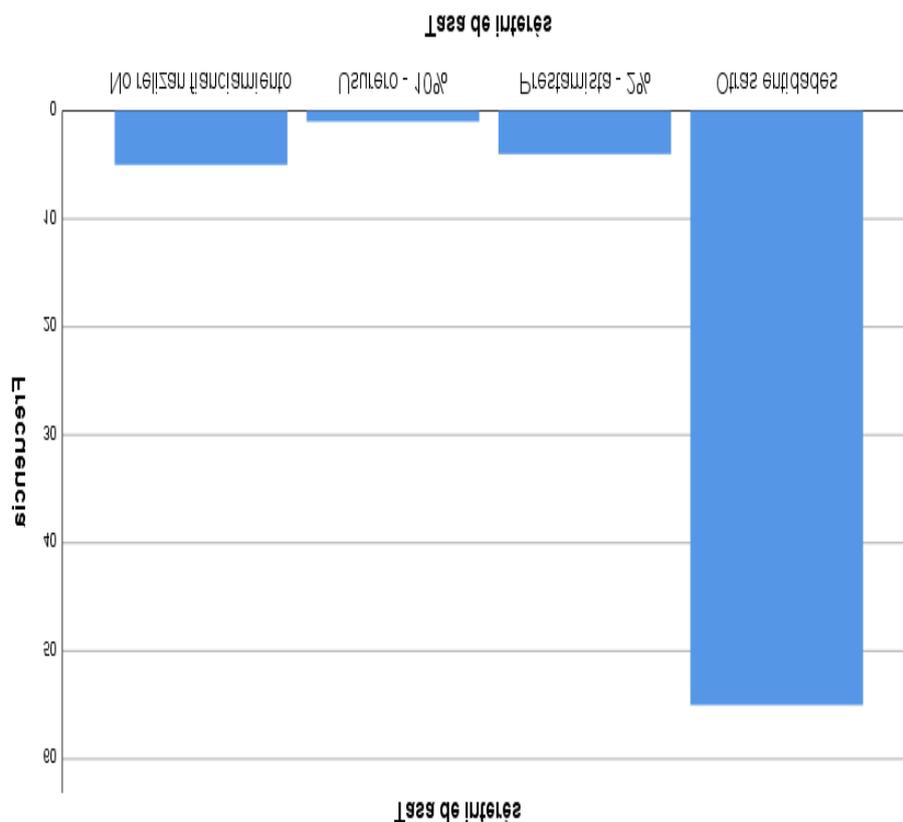


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas y/o usureros que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS QUE RECURREN PARA
OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL
DISTRITO DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	Casas de cambio	2	3,1
	Otras entidades	58	89,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

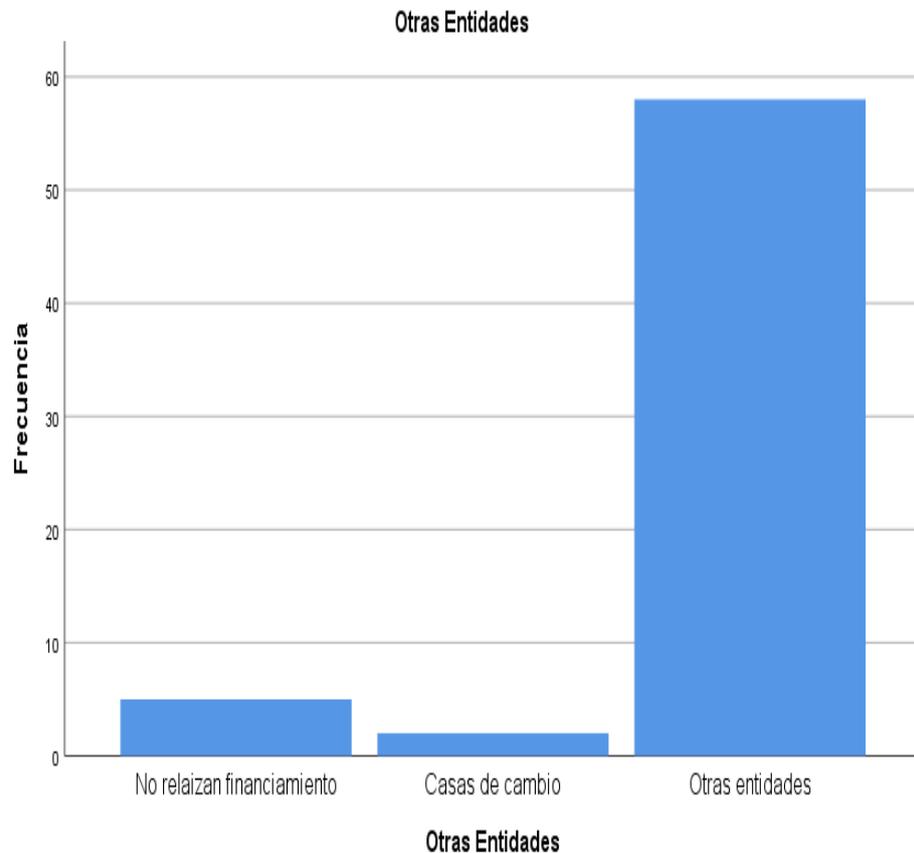


FIGURA N° 19. Otras entidades financieras que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
TASA DE INTERÉS DE OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS
QUE RECURREN PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS
Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	Casas de cambio 3%	2	3,1
	Otras entidades	58	89,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

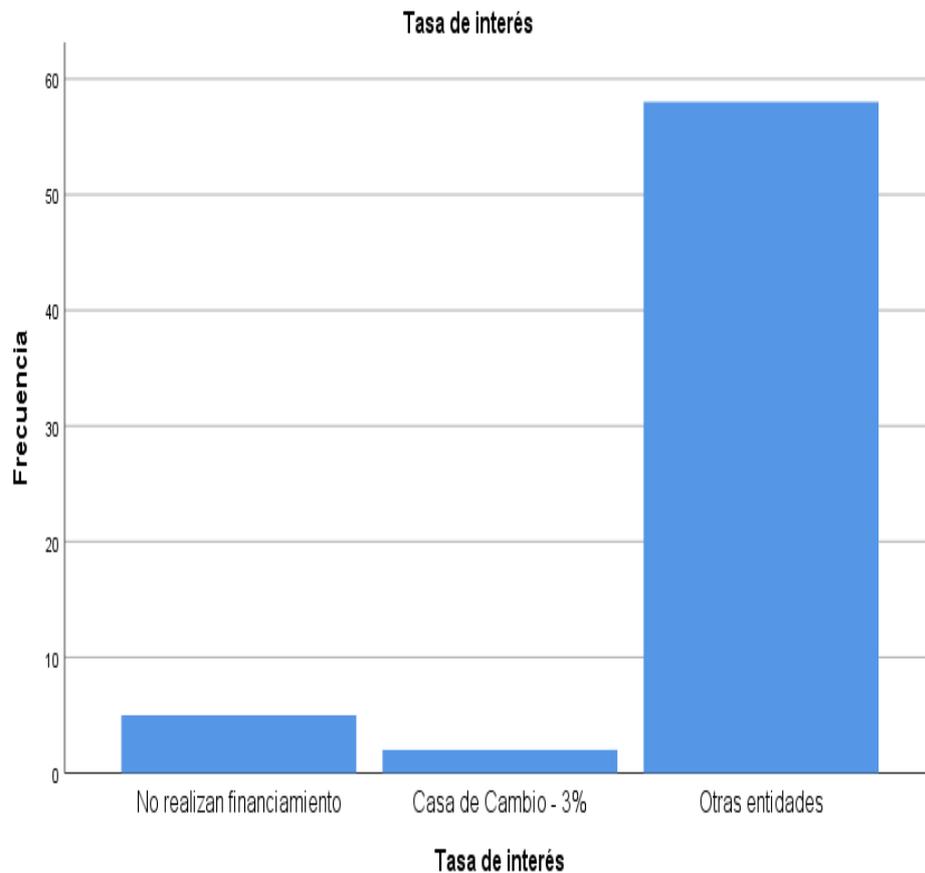


FIGURA N° 20. Tasa de interés de otras entidades financieras que recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAYORES
FACILIDADES DE CREDITOS PARA LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y
MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	Entidades bancarias	7	10,8
	Entidades no bancarias	46	70,8
	Usureros/prestamistas	7	10,8
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

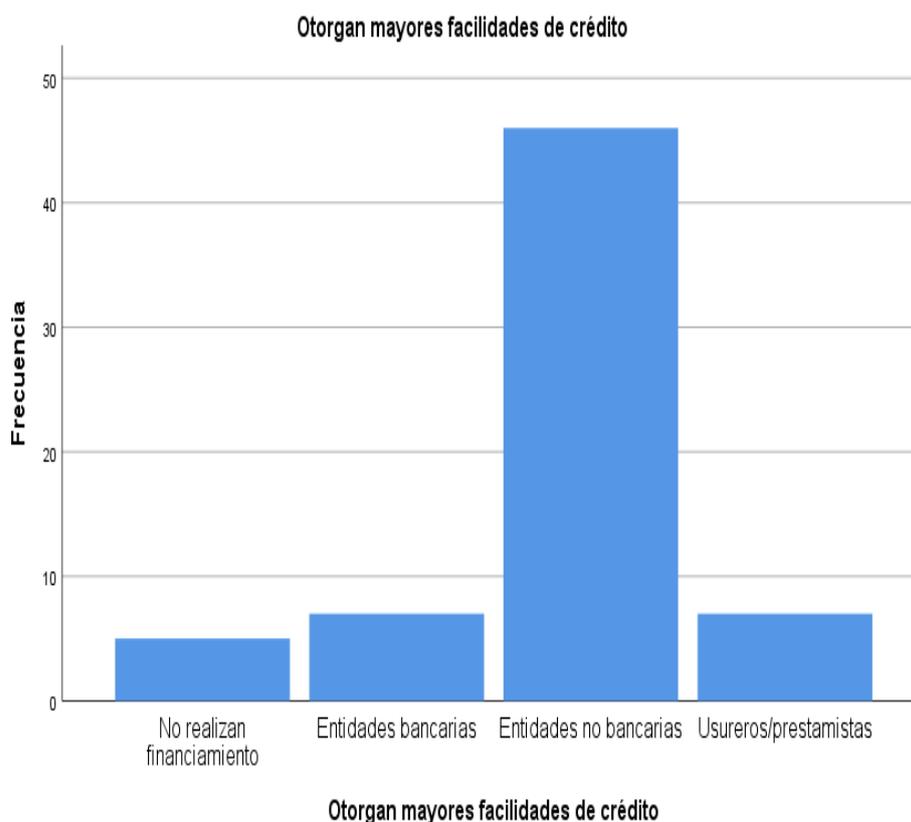


FIGURA N° 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades de créditos para las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
EL CRÉDITOS OTORGADO FUE EL MONTO SOLICITADO
POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES
PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	Si	54	83,1
	No	6	9,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

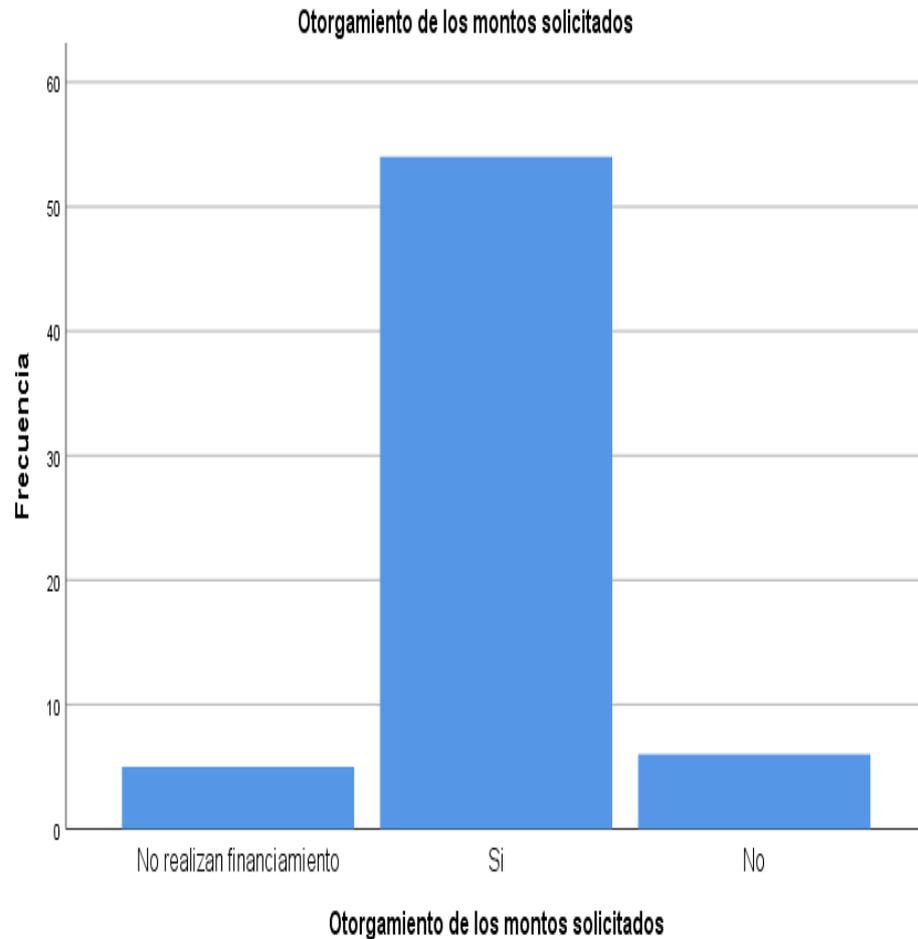


FIGURA N° 22. El créditos otorgado fue el monto solicitado por las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018
Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y
MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizan financiamiento	5	7,7
	60,000.00	3	4,6
	50,000.00	4	6,2
	30,000.00	19	29,2
	35,000.00	17	26,2
	10,000.00	13	20,0
	5,000.00	4	6,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

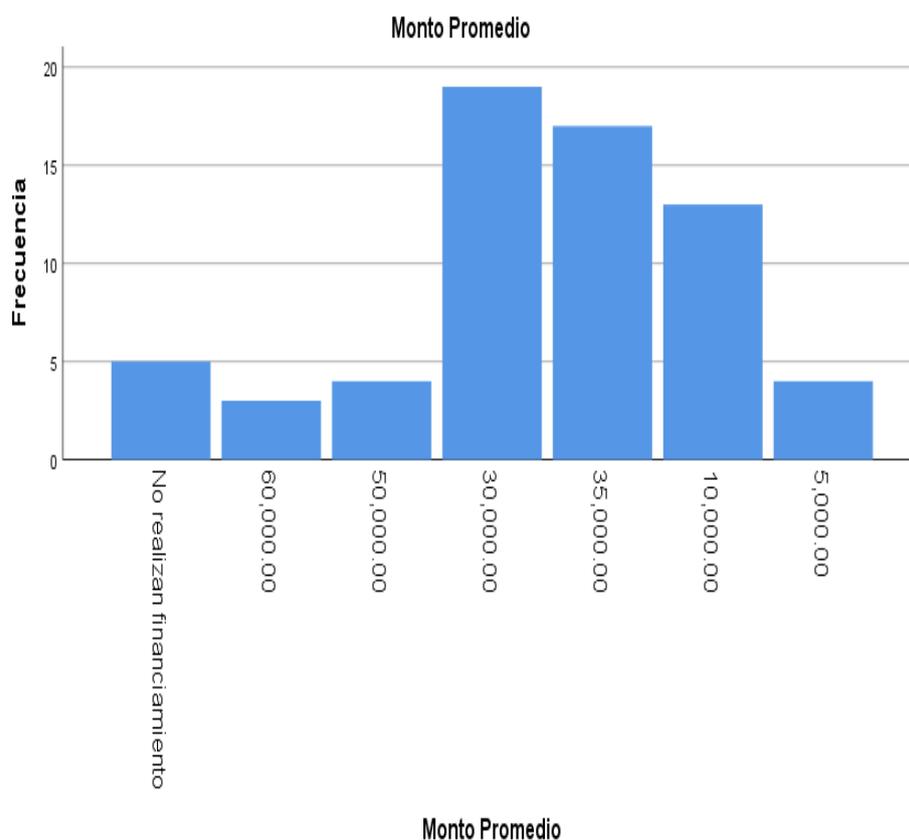


FIGURA N° 23. Monto Promedio de crédito otorgado a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
TIEMPO DE PAGO EN PLAZO DEL CREDITO SOLICITADO
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES
PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realiza financiamiento	5	7,7
	Largo plazo	47	72,3
	Corto plazo	13	20,0
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

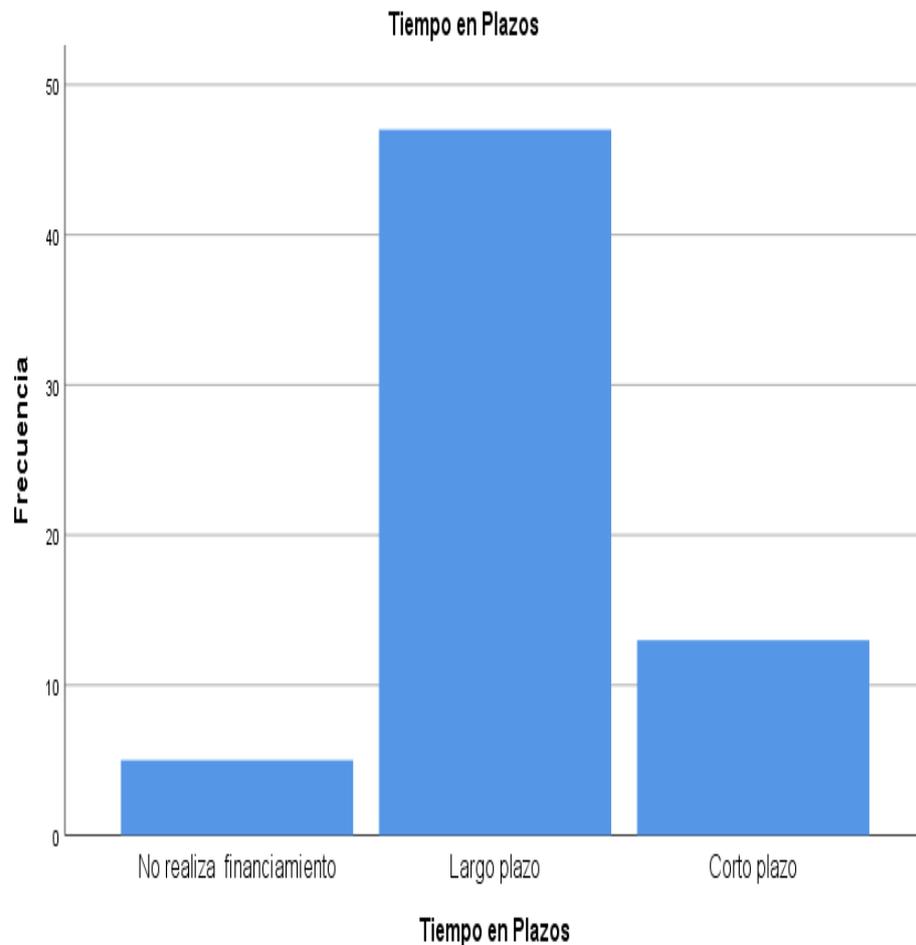


FIGURA N° 24. Tiempo de pago en plazos del crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO QUE OBTUVIERON
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES
PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	29	44,6
	Ampliación y/o mejoramiento de local	23	35,4
	Programa de capacitación	13	20,0
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

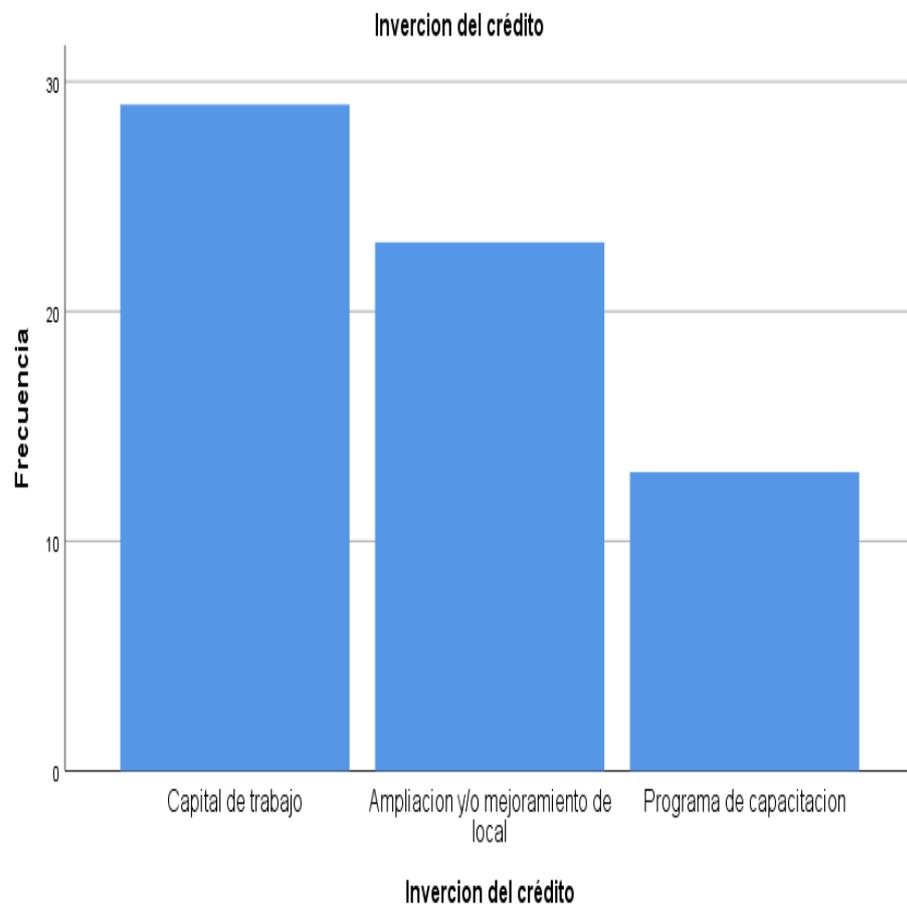


FIGURA N° 25. Inversión del crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
RECIBIERON CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE
CRÉDITO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y
MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	14	21,5
	No	51	78,5
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

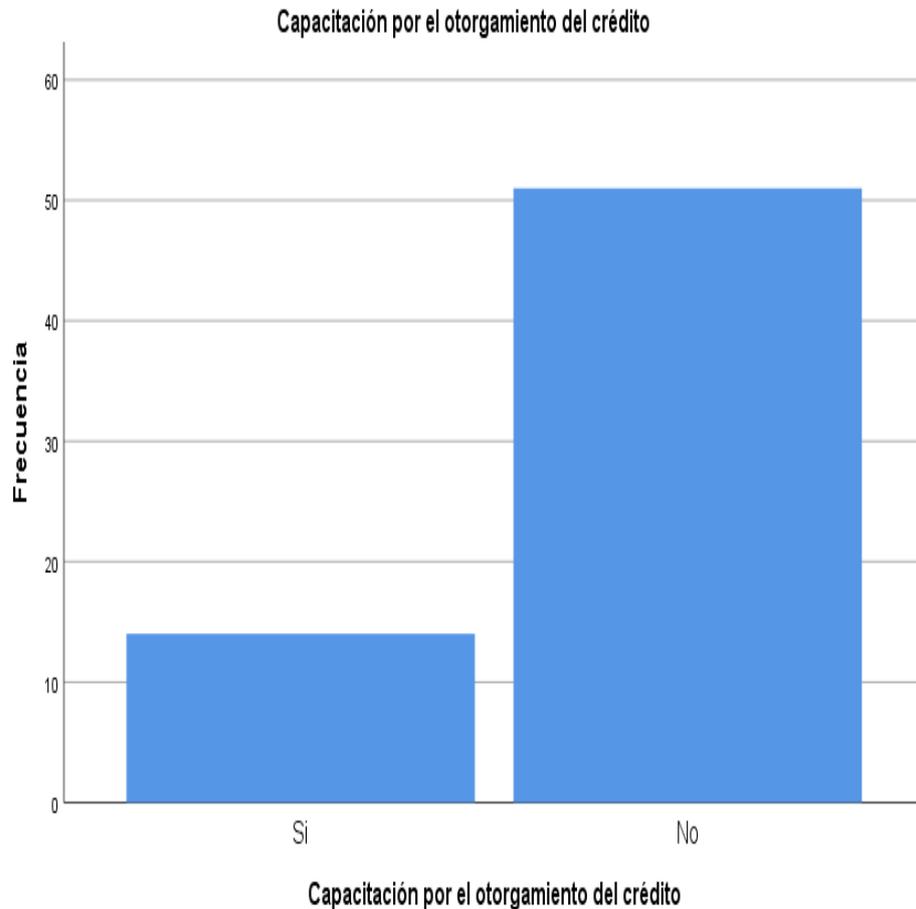


FIGURA N° 26. Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON LOS REPRESENTANTES EN EL ULTIMO AÑO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Cero	52	80,0
	Uno	8	12,3
	Dos	5	7,7
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

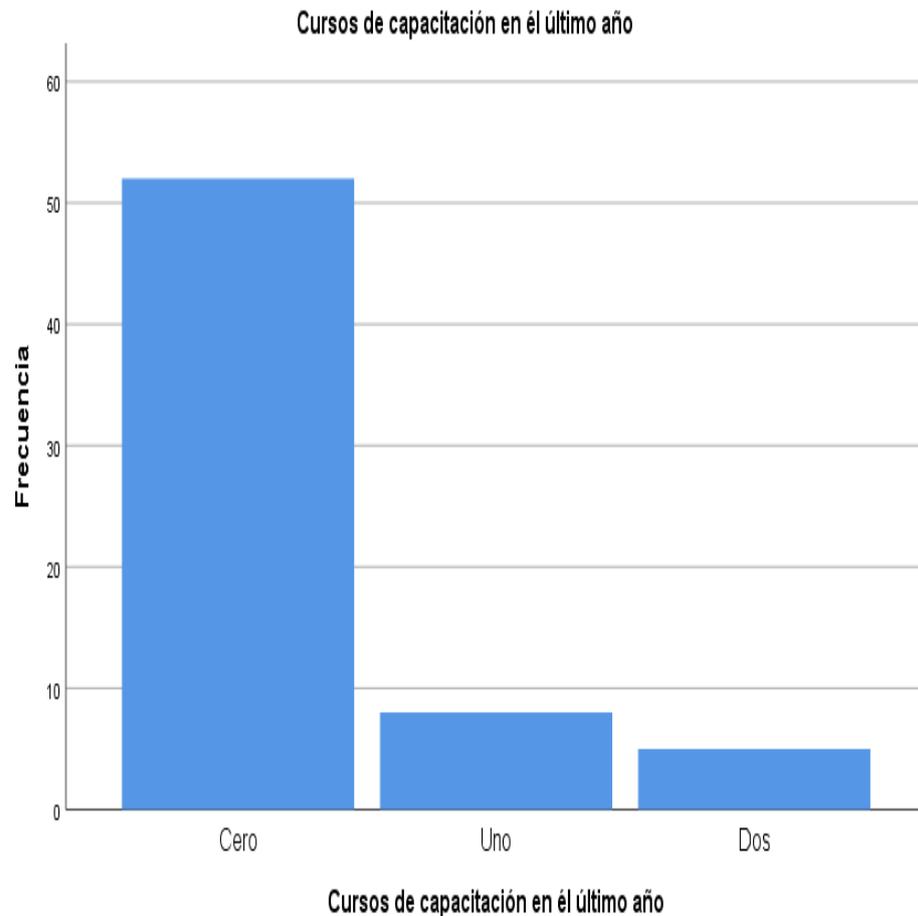


FIGURA N° 27. Cantidad de capacitaciones que recibieron los representantes en el último año de Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28
TIPO DE CURSOS QUE PARTICIPARON LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO
DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	52	80,0
	Inversión del crédito financiero	5	7,7
	Manejo empresarial	3	4,6
	Marketing empresarial	5	7,7
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

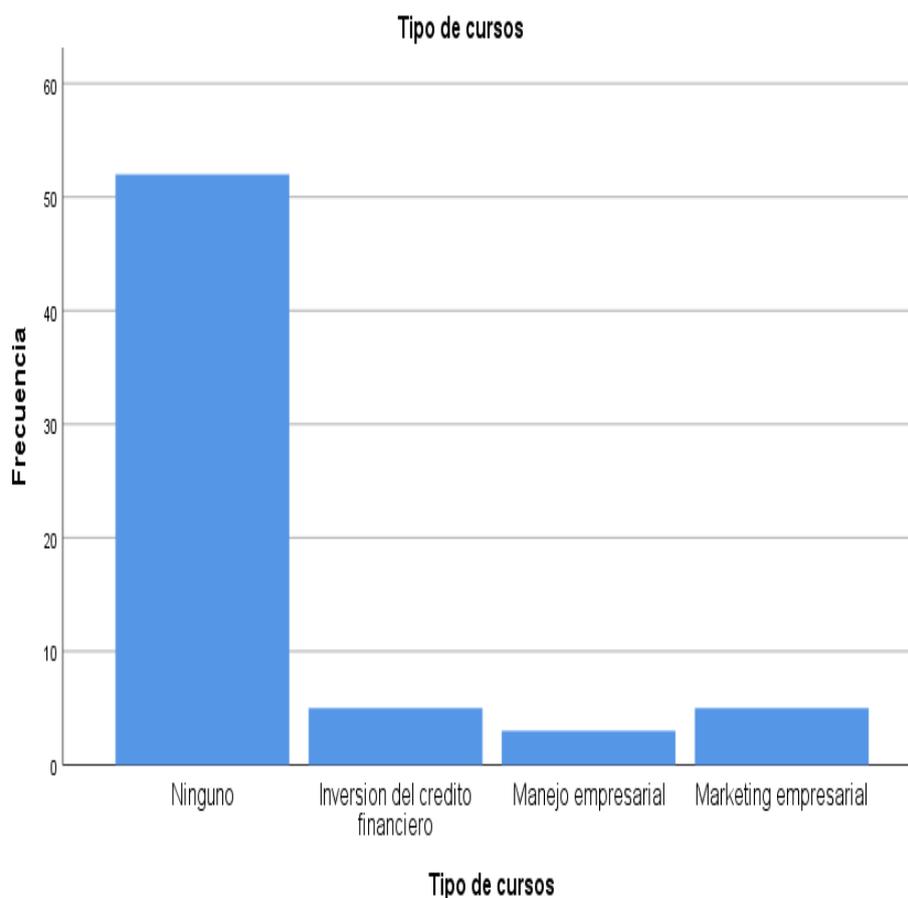


FIGURA N° 28. Tipo de cursos participaron los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON LOS
TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
LUBRICANTES PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO
DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	52	80,0
	Si / 1 curso	7	10,8
	Si / 2 cursos	6	9,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

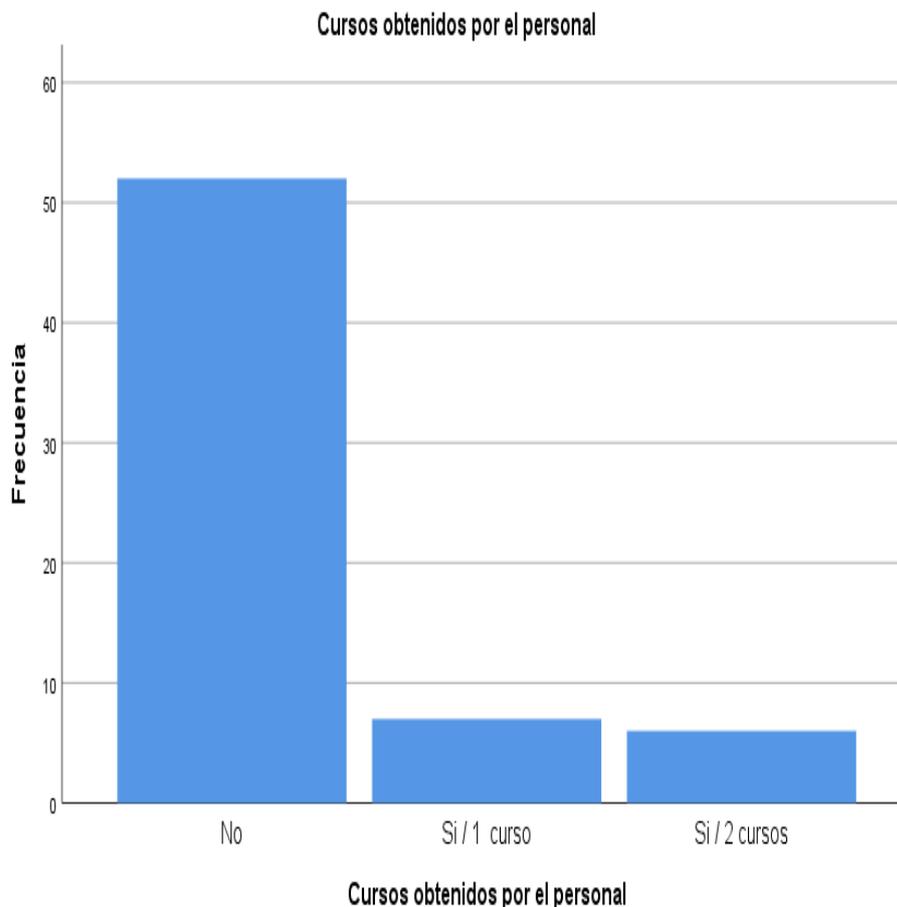


FIGURA N° 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30
LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS Y
MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	59	90,8
	No	6	9,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

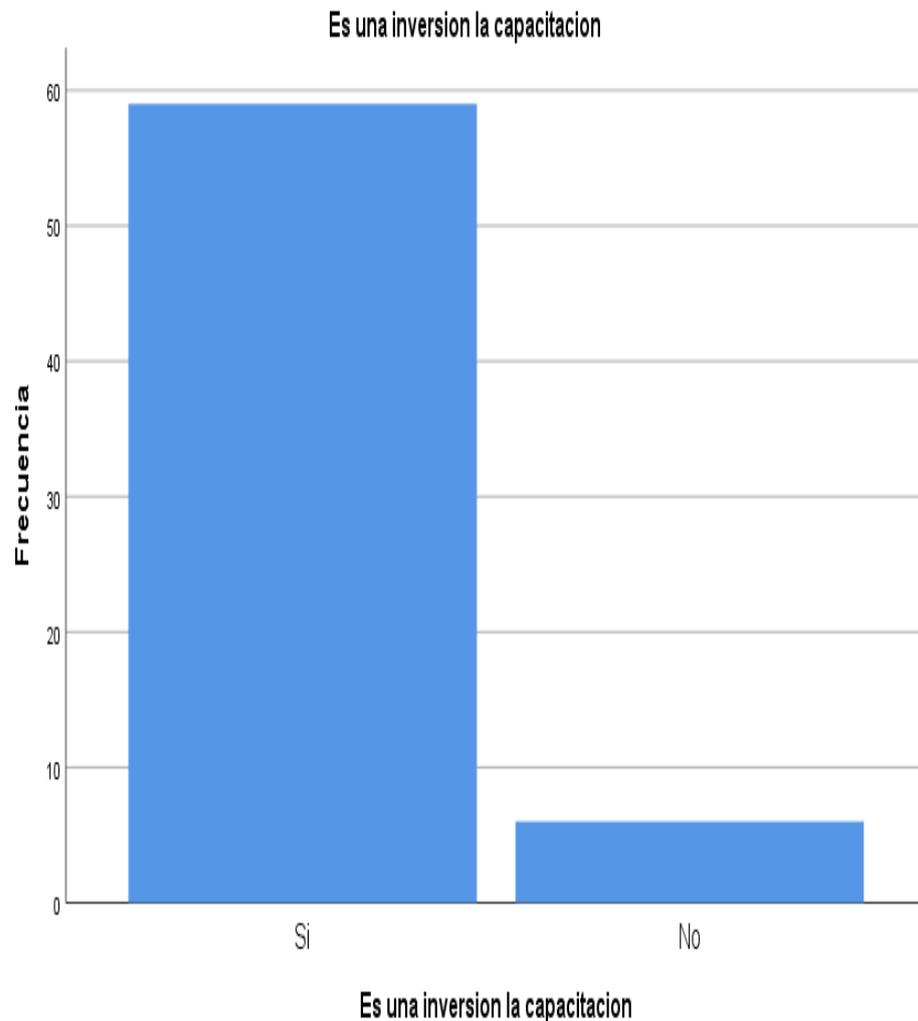


FIGURA N° 30. La capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.
Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31
LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA EL PERSONAL DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES
PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	59	90,8
	No	6	9,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

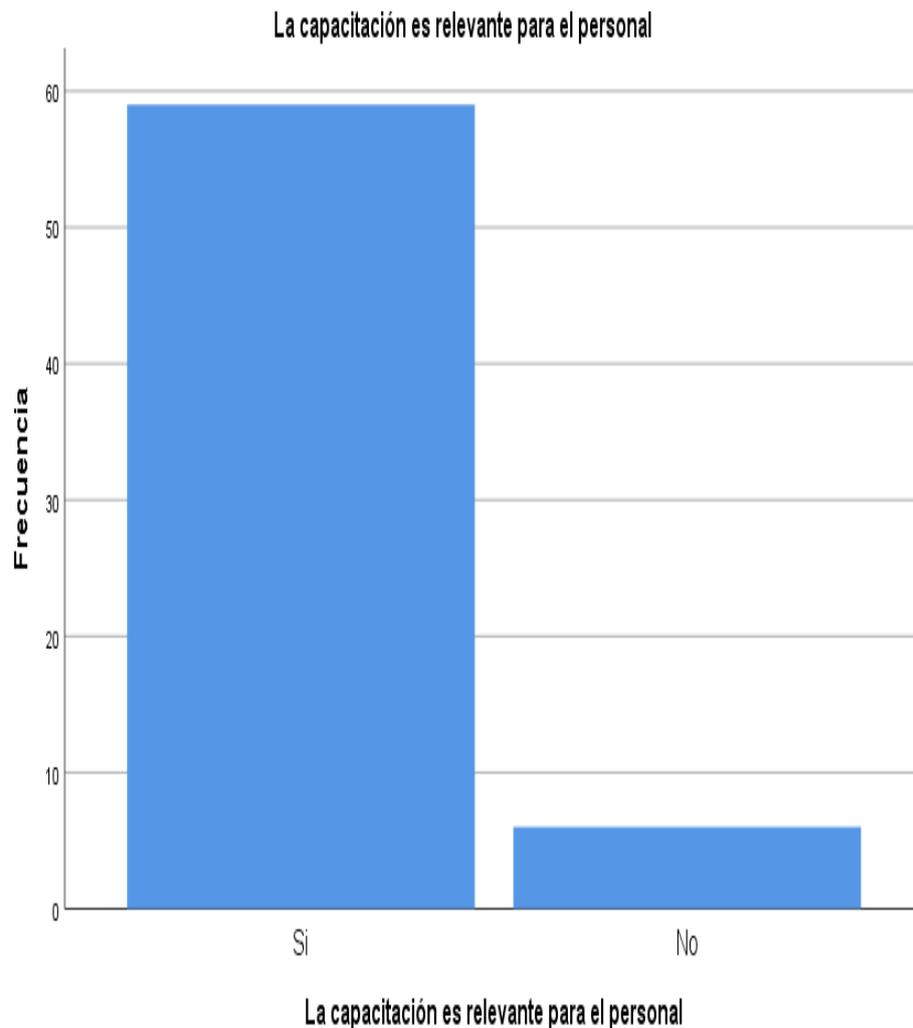


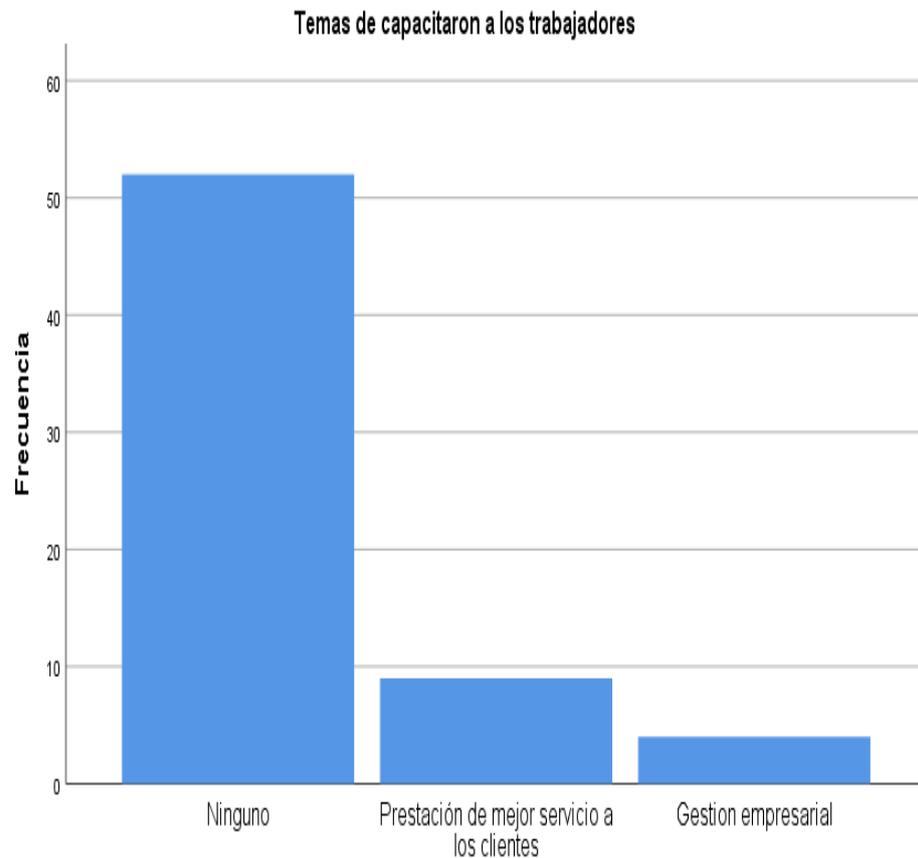
FIGURA N° 31. La capacitación es relevante para el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N°31

TABLA N° 32
TEMAS EN QUE SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES
PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	52	80,0
	Prestación de mejor servicio a los clientes	9	13,8
	Gestión empresarial	4	6,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



Temas de capacitaron a los trabajadores

FIGURA N° 32. Temas en que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N°32

TABLA N° 33
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS
Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	57	87,7
	No	8	12,3
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

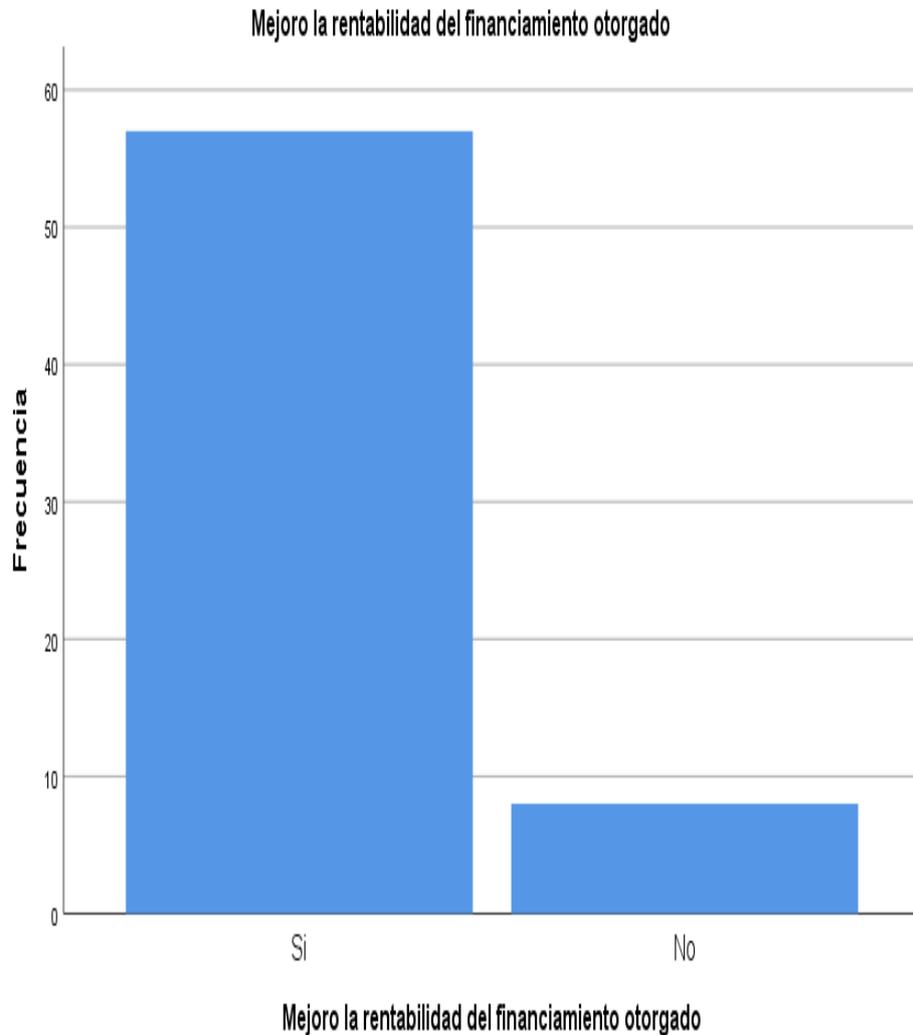


FIGURA N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N°33

TABLA N° 34
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS
Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	57	87,7
	No	8	12,3
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

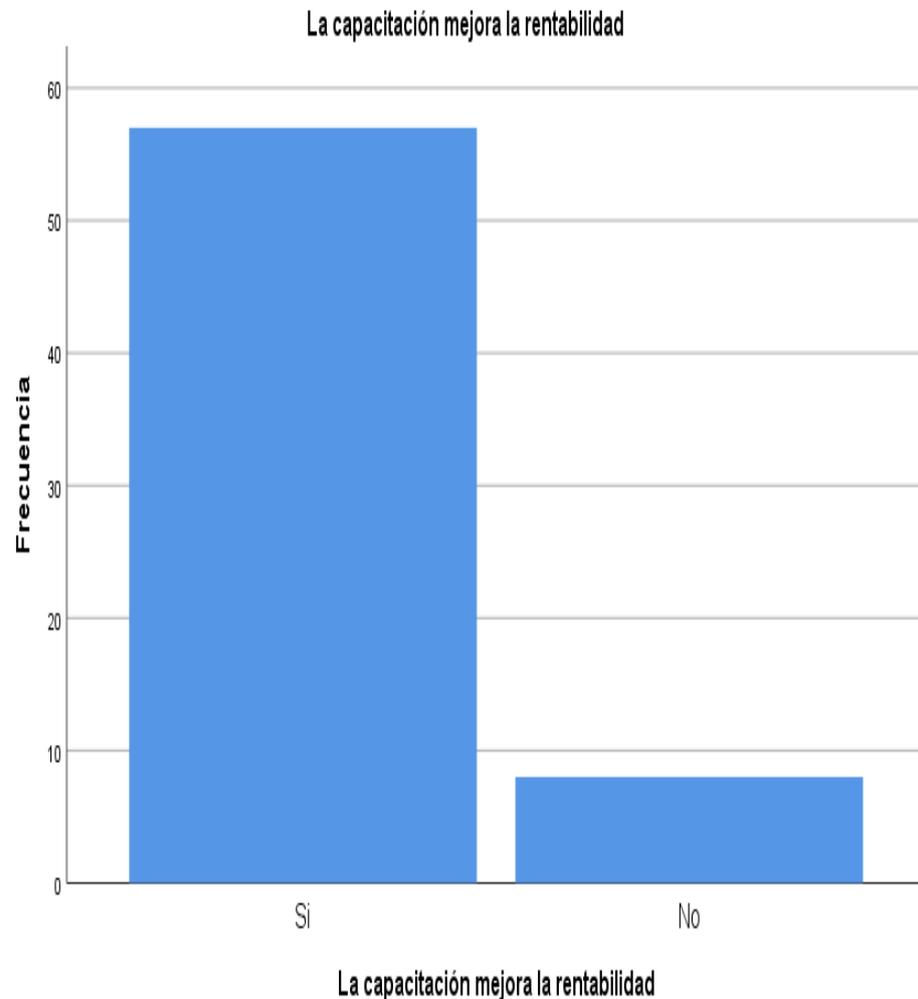


FIGURA N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N°34

TABLA N° 35
LA RENTABILIDAD MEJORO EN EL ÚLTIMO AÑO PARA LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES PARA MOTOS
Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	59	90,8
	No	6	9,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

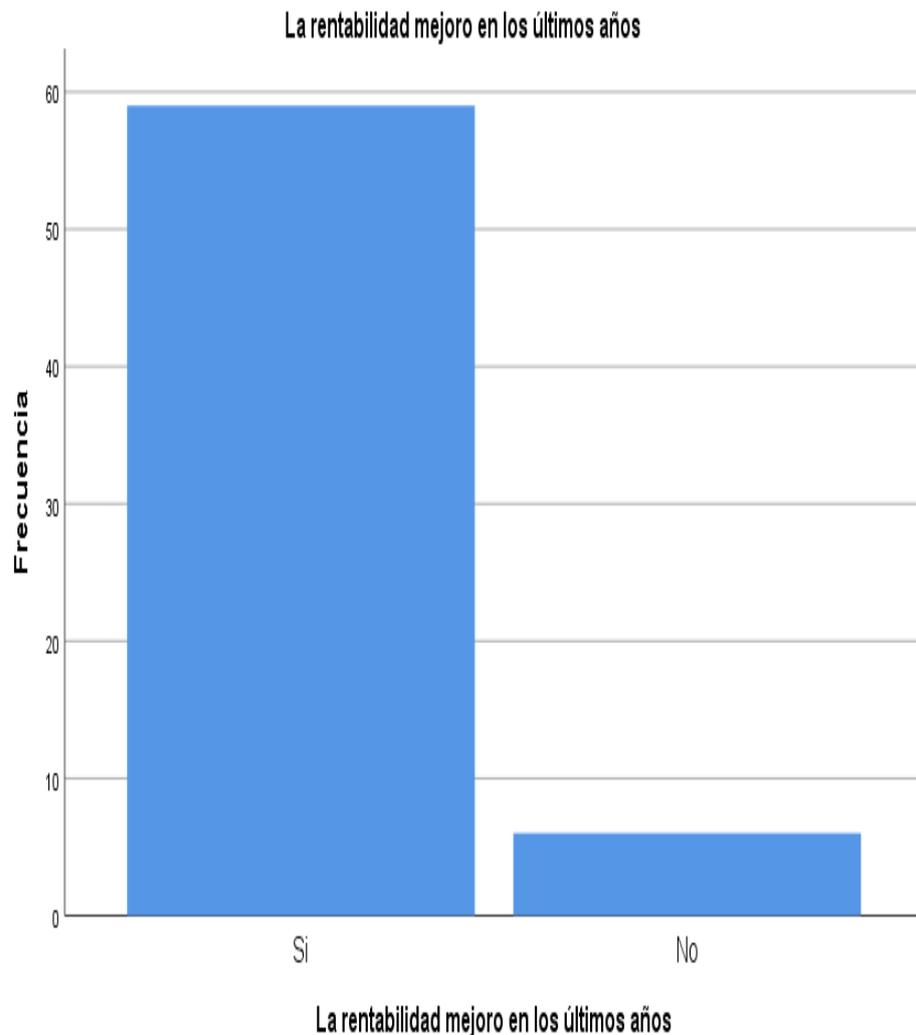


FIGURA N° 35. La rentabilidad mejoro en el último año para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N°35

TABLA N° 36
LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN EL ÚLTIMO AÑO PARA
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE LUBRICANTES
PARA MOTOS Y MOTOTAXIS DEL DISTRITO DE CALLERIA,
2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	6	9,2
	No	59	90,8
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

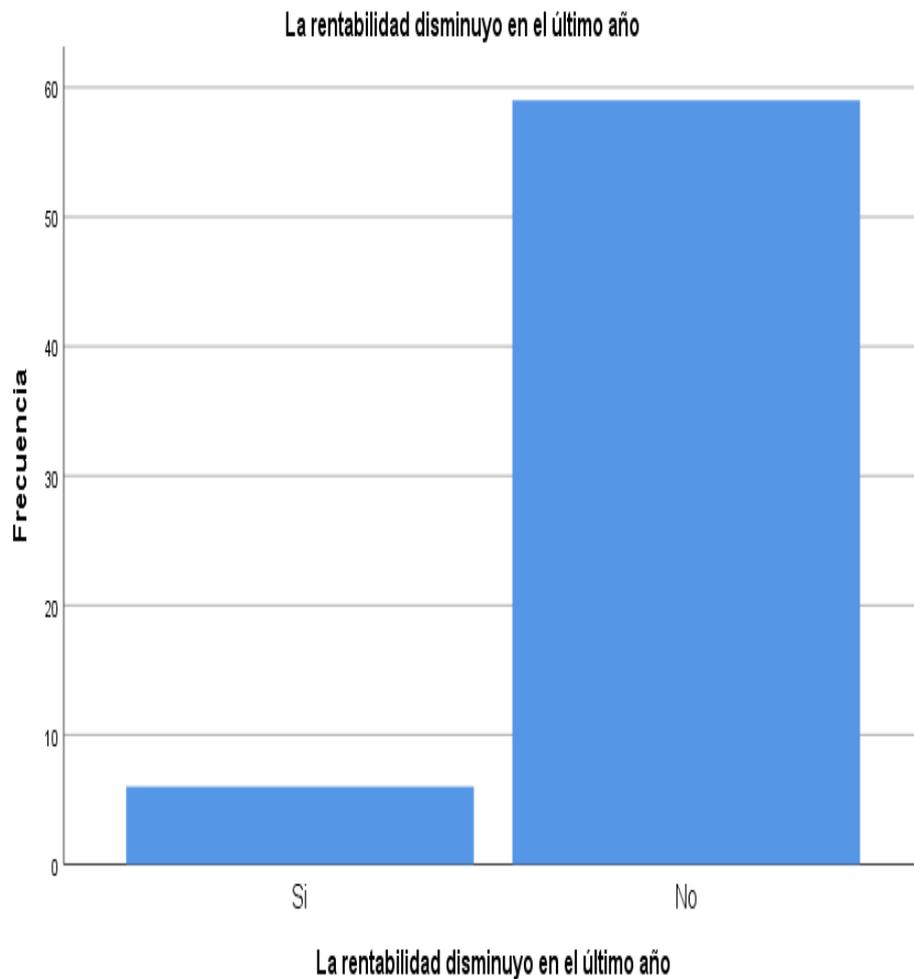


FIGURA N° 36. La rentabilidad disminuyo en el último año para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N°36

7.2. Análisis de resultados

Respecto a los Empresarios

- De las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 36,9% (24) de los representantes de las microempresas tienen de 27 a 35 años de edad; el 30,8% (20) tienen entre 35 a 43 años; el 24,6% (16) tienen de 43 a 51 años; y de 51 a 60 años el 7,7% (5). (Ver tabla N° 1).
- El 89,2% (58) de los representantes encuestados son del sexo masculino; y al 10,8% (7) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2),
- El 64,6% (42) de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestados se encuentran con estudios secundarios; el 18,5% (12) superior no universitaria, el 10,8% (7) superior universitaria; y al 6,2% (4) primaria. (Ver tabla 03).
- El 72,3% (47) de los representantes de las micro y pequeñas empresa encuestadas tienen la condición de convivientes; el 18,5% (12) son solteros; y al 9,2% (6) son casados. (Ver tabla 04).
- El 70,8% (46) de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas no presentan profesión alguna; el 15,4% (10) son técnicos en mecánica; el 4,6% (3) son técnicos en computación; el 4,6 (3) son ingenieros de sistema; y al 4,6% (3) son administradores. (Ver tabla 05).
- El 90,8% (59) de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas son comerciantes; y al 9,2% (6) son gerentes administrativos. (Ver tabla 06).

Respecto a las Características de las Microempresas

- El 43,1% (28) de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen entre 4 a 8 años en el rubro; el 41,5% (27) tienen entre 1 a 4 años en el rubro; y al 15,4% (10) tienen entre 8 a 12. (Ver tabla 07).
- El 92,3% (60) de las micro y pequeñas empresas encuestadas son formales; y al 7,7% (5) son empresas informales. (Ver tabla 08).
- El 44,6% (29) de las micro y pequeñas empresas tienen 2 trabajadores permanentes; el 27,7% (18) tiene entre 3 trabajadores

permanentes; el 20,0% (13) tienen entre 5 trabajadores permanentes; y al 7,7% (5) tienen entre 4 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).

- El 53,8% (35) de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen entre 1 trabajador eventual; y al 46,2% (30) tienen entre 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 50,8% (33) de las micro y pequeñas empresas encuestadas tiene como motivo de formación de subsistencias; y al 49,2% (32) tienen como motivo de formación para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al Financiamiento

- El 92,3% (60) de las micro y pequeñas empresas encuestadas han sido financiados por terceros; y al 7,7% (5) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 81,5% (53) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no reciben financiamiento de las entidades bancarias; el 7,7% (5) no reciben ningún financiamiento; el 6,2% (4) reciben financiamiento del Banco Continental; y al 4,6% (3) reciben financiamiento del Banco de Crédito. (Ver tabla 13).
- El 81,5% (53) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizan financiamiento de las entidades bancarias; el 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento; el 6,2% (4) realizan el pago del 12% de interés mensual en el Banco Continental; y al 4,6% (3) realizan el pago del 14% de interés mensual en el Banco de Crédito. (Ver tabla 14).
- El 26,2% (17) de las micro y pequeñas empresas encuestadas reciben financiamiento de Caja Huancayo; el 23,1% (15) reciben financiamiento de Caja Maynas; el 21,5% (14) reciben financiamiento de Caja Arequipa; el 21,5% (14) no reciben financiamiento en las entidades no bancarias; y al 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 26,2% (17) de las micro y pequeñas empresas encuestadas realizan el pago del 9% de interés mensual en Caja Huancayo; el

23,1% (15) realizan el pago del 8% de interés mensual a Caja Maynas; el 21,5% (14) realizan el pago del 7% de interés mensual a Caja Arequipa; el 21,5% (14) no realizan financiamiento en las entidades no bancarias; y al 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla 16).

- El 84,6% (55) de las micro y pequeñas empresas encuestadas reciben financiamiento de otras entidades bancarias; el 7,7% (5) no realizan financiamiento; el 6,2% (4) reciben financiamiento de prestamistas; y al 1.5% (1) reciben financiamiento de usureros. (Ver tabla 17).
- El 84,6% (55) de las micro y pequeñas empresas encuestadas reciben financiamiento de otras entidades bancarias; el 7,7% (5) no realizan financiamiento; el 6,2% (4) realizan el pago del 2% de interés mensual de los prestamistas; y al 1.5% (1) realizan el pago del 10% de interés mensual de los usureros. (Ver tabla 18).
- El 89,2% (58) de las micro y pequeñas empresas encuestadas realizan financiamiento de otras entidades bancarias, el 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento; y al 3,1% (2) reciben financiamiento de las casa de cambio. (Ver tabla 19).
- El 89,2% (58) de las micro y pequeñas empresas encuestadas reciben financiamiento de otras entidades bancarias, el 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento; y al 3,1% (2) realizan el pago del 3% de interés mensual a las casa de cambio. (Ver tabla 20).
- El 70,8% (46) de las micro y pequeñas empresas encuestadas establecen que obtienen mayores facilidades financieras de las entidades no bancarias; el 10,8% (7) obtiene financiamiento de las entidades bancarias; el 10,8% (7) de los usureros y/o prestamistas; y al 7,7% (5) de las microempresas no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla N° 21).
- El 83,1% (54) de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtuvieron los créditos financiados por los montos solicitados; el 9,2% (6) no obtuvieron los créditos por los montos solicitados; y al

7,7% (5) de las microempresas no realizan financiamiento. (Ver tabla N°22).

- El 29,2% (19) de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron el monto de 30,000.00 soles por el crédito financiado; el 26,2% (13) recibieron el monto de 35,000.00 soles; el 20,0% (13) recibieron el monto de 10,000.00 soles del monto financiado; el 7,7% (5) no realizan financiamiento; el 6,2% (4) recibieron el monto de 50,000.00 soles; y al 4,6% (3) recibieron 60,000.00 soles del monto de crédito financiado. (Ver tabla N°23).
- El 72,3% (47) de las micro y pequeñas empresas encuestadas les otorgaron créditos a largo plazo, el 20,0% (13) les otorgaron el crédito a corto plazo, y al 7,7% (5) de las microempresas no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla N° 24).
- El 44,6% (29) de las micro y pequeñas empresas encuestadas invirtieron el crédito financiado en capital de trabajo; el 35,4% (23) invirtieron en la ampliación y/o mejoramiento de local; y al 20,0% (13) obtuvieron el financiamiento para la inversión de programas de capacitación. (Ver tabla 25).

Respecto a la Capacitación

- El 78,5% (51) de las micro y pequeñas empresas encuestadas de los representantes no recibieron capacitación por el crédito otorgado, el 21,5% (14) de las microempresas si recibió capacitación por el crédito otorgado. (ver tabla 26).
- El 80,0% (52) de las micro y pequeñas empresas encuestadas de los representantes no obtuvieron ningún curso de capacitación en los últimos años; el 12,3% (8) tuvieron una capacitación en los últimos años; e al 7,7% (5) tuvieron dos capacitaciones. (Ver tabla N°27)
- El 80,0% (52) de las micro y pequeñas empresas encuestadas de los representantes no recibieron capacitación en los últimos años; el 7,7% (5) recibieron capacitación en inversión del crédito financiero; el 7,7% (5) recibieron capacitación en marketing

empresarial; y al 5,6% (3) recibieron capacitación en manejo empresarial (ver tabla 28).

- El 80,0% (52) de las micro y pequeñas empresa encuestadas el personal no percibió ningún tipo de capacitación; el 10,8% (7) si percibieron un curso de capacitación; y al 9,2% (6) percibieron dos cursos de capacitación. (ver tabla 29)
- El 90,8% (59) de las micro y pequeñas empresas encuestadas consideran que la capacitación es una inversión; y al 9,2% (6) no consideran que la capacitación es una inversión. (Ver tabla N°30)
- El 90,8% (59) de las micro y pequeñas empresas encuestadas consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; y al 9,2% (6) no consideran que las capacitaciones a su personal es relevante de sus empresas. (Ver tabla N°31)
- El 80,0% (52) de las micro y pequeñas empresas encuestadas el personal no se capacitaron en ningún tipo de curso de capacitación; el 13,8% (9) se capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes; y al 6,2% (4) se capacitaron en gestión empresarial. (Ver tabla N°32)

Respecto a la Percepción Rentabilidad

- El 87,7% (57) de las micro y pequeñas empresas encuestadas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad; y al 12,3% (8) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad de financiamiento. (Ver tabla 33)
- El 87,7% (57) de las micro y pequeñas empresas encuestadas creen que la capacitación mejora la rentabilidad; y al 12,3% (8) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad. (ver tabla 34)
- El 90,8% (59) de las micro y pequeñas empresas encuestadas mejoro su rentabilidad; y el 9,2% (6) no mejoro su rentabilidad. (ver tabla 35)
- El 90,8% (59) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no disminuyo su rentabilidad en los últimos años; y el 9,2% (6) si disminuyo su rentabilidad en los últimos años. (ver tabla 36)

VIII. CONCLUSIONES.

Respecto a los Empresarios

- De las micro y pequeñas empresas se establece que el 36,9% (24) de los representantes legales tienen entre 27 a 35 años de edad.
- De las micro y pequeñas empresas se obtuvo el 89,2% (58) de los representantes legales que son pertenecientes al sexo masculino.
- De las micro y pequeñas empresas, el 64,6% (42) de los representantes se encuentran con estudios secundarios.
- De las micro y pequeñas empresas; el 72,3% (47) de los representantes tienen la condición de convivientes.
- De las micro y pequeñas empresas; el 70,8% (46) de los representantes de las no presentan profesión alguna.
- De las micro y pequeñas empresas; el 90,8% (59) de los representantes tienen como ocupación ser comerciantes.

Respecto a las Características de las Microempresas

- De las micro y pequeñas empresas; el 43,1% (28) son empresas que tienen entre 4 a 8 años de Tiempo que se encuentra en el sector y rubro.
- De las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son empresas que se encuentran formalmente constituidas.
- De las micro y pequeñas empresas; el 44,6% (29) son empresas que tienen entre 2 trabajadores permanentes.
- De las micro y pequeñas empresas; el 53,8% (35) son empresas que tienen entre 1 trabajador eventual.
- De las micro y pequeñas empresas; el 50,8% (33) son empresas que tiene como motivo de formación de subsistencias.

Respecto al Financiamiento

- De las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son financiados por terceros para el financiamiento de su actividad productiva.
- De las micro y pequeñas empresas; el 81,5% (53) no recurren al financiamiento de las entidades bancarias, por lo que; el 6,2% (4)

reciben financiamiento del Banco Continental; y el 4,6% (3) reciben financiamiento del Banco de Crédito.

- De las micro y pequeñas empresas, el 81,5% (53) no realizan financiamiento de las entidades bancarias, por lo que, el 6,2% (4) de la entidad bancaria generado por el Banco Continental realizan el pago del 12% de interés mensual; y el 4,6% (3) del Banco de Crédito realizan el pago del 14% de interés mensual.
- De las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias como la Caja Huancayo; el 23,1% (15) reciben financiamiento de Caja Maynas; el 21,5% (14) reciben financiamiento de Caja Arequipa.
- De las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias por lo que de Caja Huancayo realizan el pago del 9% de interés mensual; el 23,1% (15) de Caja Maynas realizan el pago del 8% de interés mensual; el 21,5% (14) de Caja Arequipa realizan el pago del 7% de interés mensual.
- De las micro y pequeñas empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; por lo que, el 6,2% (4) reciben financiamiento de prestamistas; y al 1.5% (1) reciben financiamiento de usureros.
- De las micro y pequeñas empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; ya que el 6,2% (4) de los prestamistas realizan el pago del 2% de interés mensual; y el 1.5% (1) de los usureros realizan el pago del 10% de interés mensual.
- De las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) realizan financiamiento de otras entidades financieras, por lo que, el 3,1% (2) reciben financiamiento de las casas de cambio.
- De las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) reciben financiamiento de otras entidades financieras, ya que el 3,1% (2) de las casas de cambio realizan el pago del 3% de interés mensual.

- De las micro y pequeñas empresas, el 70,8% (46) tienen mayores facilidades financieras de las entidades no bancarias para la obtención del crédito.
- De las micro y pequeñas empresas, el 83,1% (54) obtuvieron los créditos financiados por los montos solicitados.
- De las micro y pequeñas empresas, el 29,2% (19) recibieron el monto de 30,000.00 soles por el crédito financiado.
- De la micro y pequeñas empresas, el 72,3% (47) les otorgaron créditos a largo plazo.
- De la micro y pequeñas empresas, el 44,6% (29) invirtieron el crédito financiado en capital de trabajo.

Respecto a la Capacitación

- De la micro y pequeñas empresas, el 78,5% (51) de los representantes no recibieron capacitación por el crédito otorgado.
- De la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitaron en ningún curso de capacitación en los últimos años.
- De la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitaron en ningún curso de capacitación en los últimos años, pero el 7,7% (5) recibieron capacitación en inversión del crédito financiero; y el 7,7% (5) recibieron capacitación en marketing empresarial.
- De la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) el personal no percibió ningún tipo de capacitación.
- De la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación es una inversión.
- De la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.
- De la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) no obtuvieron ningún tipo de curso de capacitación.

Respecto a la Percepción Rentabilidad

- De la micro y pequeñas empresas, el 87,7% (57) creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- De la micro y pequeñas empresas, el 87,7% (57) creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- De la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) mejoró su rentabilidad.
- De la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) no disminuyó su rentabilidad en los últimos años.

IX. RECOMENDACIONES

Respecto a los Empresarios

- Que se promueva la integración del desarrollo en margen al comercio para este rubro de las micro empresas de compra y venta de lubricantes, ya que hay oportunidad para todos en especial gente joven y con muchas ganas para emprender.
- Que las mujeres no se limiten hacer parte de un nuevo reto que se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis, ya que es un mercado puesto en buena visión por la extensión de la demanda.
- Que los microempresarios continúen estudiando para ser parte de la actualización tecnológica que se da con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis.
- Que el trabajo consistente sea la base de enmarcar la economía del rubro de compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis y sirva para tener más familias casadas con estabilidad permanente de unión.
- Que se preparen en diversas instituciones para optar algún grado y le sirva para mejorar su participación y las estrategias que se pueden formar en el rubro de compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis.
- Que los representantes legales eleven el grado de instrucción mediante el estudio y poder complementar la experiencia que ellos poseen.

Respecto a las Características de las Microempresas

- Que continúen para propiciar la mayor durabilidad en el comercio de la venta y compra de este rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de utilizar los lubricantes para las motos y mototaxis.
- Incentivar a las instituciones a fomentar las buenas prácticas empresariales mediante la formalización de las micro y pequeñas

empresas de la compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis.

- Es necesario que las micro empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios y así mejorar el recurso humano de las micro y pequeñas empresa para mantener el mejor equipo de trabajo que sus recursos permitan y desarrollar estrategias para lograr retener a su personal, y para lograrlo se deben lograr motivar a los colaboradores y establecer canales de comunicación efectivos en la organización.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa y se obtengan ingresos por la productividad del trabajo que se realiza.

Respecto al Financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento bancarios, para así evitar el pago de mayores intereses.
- A los empresarios mantener las estrategias en el buen uso del financiamiento para que en un futuro sean grandes empresas con un capital estable.
- Gestionar en forma eficiente las operaciones con los bancos, las micro y pequeñas empresas pueden apalancar su negocio con el apoyo de una entidad bancaria, pero deben gestionar de forma adecuada los créditos, los cobros y pagos a realizar.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Tener las ideas claras y paciencia, ya que los resultados no llegan tan rápido como cabría esperar, muchas empresas pierden dinero los primeros meses desde iniciada la actividad.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.

- Mantener la buena relación financiera, esto conlleva a un desarrollo en conjunto empresa, banco y viceversa
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado y de requerimiento para el beneficio de una inversión.
- Que estudien a las entidades financieras para que puedan tomar una decisión al respecto de acuerdo a lo conveniente y convincente para el mercado.
- Que cuando soliciten créditos estos sean a largo plazo con un interés bajo y económico para las microempresas.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar la rentabilidad de la microempresa.
- Proponerse metas que beneficien la rentabilidad mediante la responsabilidad de los pagos que se generan en los financiamientos de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la Capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas para que generen orden a la planificación de un plan de trabajo.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas para la captación de los clientes y generar productividad en el mercado competitivo.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas con la finalidad de producir para ganar y enmarcar ante la visión propuesta.
- Que toda capacitación que se adquiera es para el beneficio de las empresas, porque es parte de la innovación del día a día de vender y generar ingresos de acuerdo a lo invertido.

- Que se den cursos para el mejoramiento y ampliación del local, porque, se genera más espacio y comodidad al usuario y generar mayores ingresos.
- Que se capaciten constantemente al personal en ventas y accesibilidad de salida de productos para que puedan llegar a sus metas establecidas.
- Que no se limiten en la inversión de capacitaciones, ya que por medio de ello se puede dar a conocer el producto que ofrecen las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de lubricantes.
- La atención al cliente debe ser clave, no hay que dejar a un cliente insatisfecho, siempre se pueden buscar otras soluciones (y a veces es mejor perder para ganar)

Respecto a la Percepción y Rentabilidad

- Que se realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas ya que generan de gran utilidad para el beneficio de la empresa el empresario y el trabajador.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos de las ganancias de los productos mediante la planeación y las estrategias de ventas.
- Invertir en publicidad y promocionar, para hacerse conocido como empresa y de los productos y servicios que se brindan en las micro y pequeñas empresas.
- Tener una visión estratégica proyectándose al futuro del negocio.

X. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón (2004), “*El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA*”. (12.agosto.2014).
- Almaguer (2014), “*El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo*”. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/200.HTM> (12.jun.2010).
- Ascuá V. (2005), “*Financiamiento de las Mypes*”. Recuperado de: <http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf> (13.setim.2015).
- Becerra (2009), “*Definición de lubricantes*”. Recuperado de: <http://www.definiciones.com/trabajos20/conceptos/capacitacion.shtml> (20.abril.2011).
- Bonifacio (2015), “*Concepto de Rentabilidad*”. Recuperado de: <http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (05.Nov.2014).
- Cáceres (2014), definición del financiamiento Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php> (03.febrero.1999).
- Castaño (2008), “*Teoría de la capacitación*”. Recuperado de: https://www.bibliotecadigital.econ.uba.ar/teorias/tesis/capacitacion1501-1162_GoreE (10 jul. 2010).

- Céspedes (1990), “*Contextualización de lubricantes*”. Recuperado de:
<http://www.lubricantes.com/trabajos20/conceptos/definiciones.shtml>
(12.setiembre.2001).
- Chacaltana (2005), “*Determinación de las necesidades de las micro y pequeñas empresas*”. Recuperado de:
<http://www.microempresas.com/mypes20/empresariales/.shtml>
(30.mayo.2015).
- Drucker (2011), *Teorías motivacionales de la capacitación*. Recuperado de:
<https://prezi.com/vm0l-2h1dab/teorias-de-la-capacitacion-y-administracion/>
(15 dic.2005).
- Duran (2009), “*Detección de necesidades de capacitación*”. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>
(19.agost.2012).
- Gallego (1988), *Teorías que fundamentan la capacitación*. Recuperado de:
<https://es.scribd.com/.../TEORIAS-QUE-FUNDAMENTAN-LA-CAPACITACION-DO>. (23 mayo 2000).
- Garufi M. (2015), “*Biodiversidad en el Perú*”. Recuperado de
<http://www.minkaperu.com/PPTbiodiversidad2010.pdfhtml> (20 de febrero.2015).
- Grissell (2012), “*Gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*”. Recuperado de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.
(18.JuN.2013).
- Isolito (2016), “*Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas*”. Recuperado de:
http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/00

[1484.pdf](#) (12.agosto.2014)

Laureles (2012), “Teoría de la rentabilidad”. Recuperado de:

http://www.revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/416

(30 febrero. 2010).

Leguía (2013), “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las*

MYPES del sector comercio – rubro Compra/Venta de Repuestos,

accesorios y lubricantes del distrito de Chimbote”. Recuperado de:

file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20auto

[motores.pdf](#) (28 mayo 2014).

López (2009), “*Estudio en el sector industrial – rubro importación de*

autopartes y lubricantes de la provincia de Arequipa” Recuperado de:

<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/E.pdf>.(20 ene.2013).

Mariátegui (2010), "Análisis de Rentabilidad de la empresa". Recuperado de:

<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>. (05.Nov.2014).

Martínez, J. (2008). “Guía para la Gestión Integral de Residuos Peligrosos”.

Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.s>

[html](#) (15.mayo.2016)

Meckling (1976), “*Definición de capacitación*”. Recuperado de:

<http://definicion.com.mx/capacitacion.html> (12.agost.2012).

Meléndez (2005), “*Internacionalización de las micro y pequeñas empresas*

(mypes) textiles”. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima

Metropolitana.

Recuperado

de:

<http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKAWA.pdf> (12.agost.2014)

Mendoza (2012), “*Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa*”. Recuperado de: <http://webcache.:www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislación> (16 nov. 2014).

Miller (1999), “*Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa*”. Recuperado de: <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/COREMYPE.pdf.07.diciem>. 2012)

Modigliani (1998), “*La capacitación y la rentabilidad de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa*”. Recuperado de: <http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/13> (12.agost.2014).

Mora N. (2012), “*Centro de Noticias*”. Recuperado de: http://www.dircom.udep.edu.pe/index.php?t=2008/enero/300_05 (08.abril.2011).

Morales (2010), “*El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo*”. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/200.HTM> (12.agost.2014)

Nolorbe (2011), *Diccionario para Contadores. Primera Edición. 1998*. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>. (13.abril.2013)

Núñez (2015), *Artículo de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de:

<http://www.empresarios.org/fileadmin/pdfsbiblioteca01484.pdf>

(10.noviembre.2008).

Paredes (2012), *Manual práctica para formar MYPES*". Recuperado de:

http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca01484.pdf

(09.agosto.2011)

Pérez (2011), "*Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas*". Recuperado de:

[http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca SIPROMICRO/001484.pdf](http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf) (12.agosto.2014)

Rivas, (2011), "*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribución de lubricantes y autopartes*" realizado en Lambayeque – Perú. Recuperado de:

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/200.HTM> (12.agost.2014).

Rodríguez A. (2003), "*Ley del Desarrollo Constitucional*". Recuperado de:

<http://www.eumed.net/libros->

[gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html](http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html) (10.junio.2013)

Rojas (2010), Subgerencia Cultural del Banco de la Republica, Sectores económicos. Recuperado de:

http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos (13 abril 2012).

Rosales (2013), "*Economía On Line – Economía y Finanzas Empresa*".

Recuperado

de:http://www.peru.com/finanzas/idocs2/2005/10/20/detalledocumento_2

[53585.asp](#) (12.agosto.2014)

Rucoba (2010), “*Fuente de financiamiento*”. Recuperado de:

<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento.htm>

(12.agost.2012).

Sarmiento (1984), “*El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA*”.

(18 mayo.2010)

Sunat (2012), “*Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña*”,

Ley MYPE. Decreto Supremo No 007-2008-TR. Recuperado de:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegal> (12 oct. 2011).

Taylor (2009), Planteamientos económicos de la capacitación. Recuperado de:

<https://bertesis.unmsm.edu.pe/bitstplanteamientoream/handle/ccapacitaciony>

[bertesis/2615/Mayuri_bj.pdf](https://bertesis.unmsm.edu.pe/bitstplanteamientoream/handle/ccapacitacionybertesis/2615/Mayuri_bj.pdf) (19 enero. 1990).

Tejada (2015), Estructuras teóricas de la rentabilidad. Recuperado de:

[https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-](https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/)

[rentabilidad/](https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/) (25 mayo. 2008).

Torres (2010), “Definición de la capacitación”. Recuperado de:

<https://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php> (10 julio. 2005).

Vásquez (2010), Antecedentes internacionales de micro y pequeñas empresas

<https://es.scribd.com/doc/52674088/Problematica-Financiamiento-PYME>

[05](https://es.scribd.com/doc/52674088/Problematica-Financiamiento-PYME) nov.2010).

Vega (2011), Conceptos y definiciones de la capacitación. Recuperado de:

<https://www.significados.com/capacitacion> (23 setiembre.2011).

Vela (2015), “*Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las*

micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña". (12.agosto.2014).

Velásquez B. (2013), "*Teoría del financiamiento*". Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html> (05.oct.2012)

Villegas (2010), "*Fuentes de financiamiento en época de crisis*". Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/TDe-eumed.net/course/con/ecolat/index.htm> (17.dic.2009).

Yanes (2015), "*La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa*". Recuperado de: <http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/13> (01.jun.2010).

Zirm (2001), "*La perspectiva económica de la rentabilidad*". Recuperado de: <http://economial.ucn.edu.co/rentabilidad.php/mypes/articlewww>. (18.abril.2013).

ANEXOS

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018”

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

AUTORA:

Bach. Vergara Del Águila María Amelia.

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO DE TESIS: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.

AUTORA: Bach. Vergara del Águila María Amelia.

ASESOR : Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. RESUMEN Y ABSTRACT

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 70 y una muestra de 65 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. De las micro y pequeñas empresas se establece que el 36,9% (24) de los representantes legales tienen entre 27 a 35 años de edad. **Respecto a los representantes**, de las micro y pequeñas empresas se obtuvo el 89,2% (58) de los representantes legales que son pertenecientes al sexo masculino, de las micro y pequeñas empresas, el 64,6% (42) de los representantes se encuentran con estudios secundarios, de las micro y pequeñas empresas; el 72,3% (47) de los representantes tienen la condición de convivientes, de las micro y pequeñas empresas; el 70,8% (46) de los representantes de las no presentan profesión alguna, de las micro y pequeñas empresas; el 90,8% (59) de los representantes tienen como ocupación ser comerciantes. **Respecto a las características de las microempresas**, de las

micro y pequeñas empresas; el 43,1% (28) son empresas que tienen entre 4 a 8 años de Tiempo que se encuentra en el sector y rubro, de las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son empresas que se encuentran formalmente constituidas, de las micro y pequeñas empresas; el 44,6% (29) son empresas que tienen entre 2 trabajadores permanentes, de las micro y pequeñas empresas; el 53,8% (35) son empresas que tienen entre 1 trabajador eventual, de las micro y pequeñas empresas; el 50,8% (33) son empresas que tiene como motivo de formación de subsistencias. **Respecto al financiamiento**, de las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son financiados por terceros para el financiamiento de su actividad productiva, de las micro y pequeñas empresas; el 81,5% (53) no recurren al financiamiento de las entidades bancarias, por lo que; el 6,2% (4) reciben financiamiento del Banco Continental; y el 4,6% (3) reciben financiamiento del Banco de Crédito, de las micro y pequeñas empresas, el 81,5% (53) no realizan financiamiento de las entidades bancarias, por lo que, el 6,2% (4) de la entidad bancaria generado por el Banco Continental realizan el pago del 12% de interés mensual; y el 4,6% (3) del Banco de Crédito realizan el pago del 14% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias como la Caja Huancayo; el 23,1% (15) reciben financiamiento de Caja Maynas; el 21,5% (14) reciben financiamiento de Caja Arequipa, de las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias por lo que de Caja Huancayo realizan el pago del 9% de interés mensual; el 23,1% (15) de Caja Maynas realizan el pago del 8% de interés mensual; el 21,5% (14) de Caja Arequipa realizan el pago del 7% de interés mensual, de las micro y pequeñas

empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; por lo que, el 6,2% (4) reciben financiamiento de prestamistas; y al 1.5% (1) reciben financiamiento de usureros, de las micro y pequeñas empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; ya que el 6,2% (4) de los prestamistas realizan el pago del 2% de interés mensual; y el 1.5% (1) de los usureros realizan el pago del 10% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) realizan financiamiento de otras entidades financieras, por lo que, el 3,1% (2) reciben financiamiento de las casas de cambio, de las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) reciben financiamiento de otras entidades financieras, ya que el 3,1% (2) de las casas de cambio realizan el pago del 3% de interés mensual, de las micro y pequeñas empresas, el 70,8% (46) tienen mayores facilidades financieras de las entidades no bancarias para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas, el 83,1% (54) obtuvieron los créditos financiados por los montos solicitados, de las micro y pequeñas empresas, el 29,2% (19) recibieron el monto de 30,000.00 soles por el crédito financiado, de la micro y pequeñas empresas, el 72,3% (47) les otorgaron créditos a largo plazo, de la micro y pequeñas empresas, el 44,6% (29) invirtieron el crédito financiado en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación, de la micro y pequeñas empresas, el 78,5% (51) de los representantes no recibieron capacitación por el crédito otorgado, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitaron en ningún curso de capacitación en los últimos años, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitación en ningún curso de capacitación en los últimos años, pero el 7,7% (5) recibieron

capacitación en inversión del crédito financiero; y el 7,7% (5) recibieron capacitación en marketing empresarial, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) el personal no percibió ningún tipo de capacitación, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación es una inversión, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) no obtuvieron ningún tipo de curso de capacitación. **Respecto a la percepción rentabilidad**, de la micro y pequeñas empresas, el 87,7% (57) creen que el financiamiento mejora la rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas, el 87,7% (57) creen que la capacitación mejora la rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) mejoró su rentabilidad, de la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) no disminuyó su rentabilidad en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine and describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of lubricants for motorcycles and motorcycles in the district of Calleria, 2018 The research was descriptive, to carry it out we worked with a population of 70 and a sample of 65 microenterprises, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Con. The micro and small companies established that 36.9% (24) of the legal representatives are between 27 to 35 years of age. Regarding the representatives, of the micro and small companies, 89.2% (58) of the legal representatives that belong to the male sex, of the micro and small companies, 64.6% (42) of the representatives were obtained. you find secondary studies, from micro and small companies; 72.3% (47) of the representatives have the condition of cohabitants, of the micro and small companies; 70.8% (46) of the representatives of the companies do not present any profession, of the micro and small companies; 90.8% (59) of the representatives are employed as merchants. Regarding the characteristics of micro-enterprises, micro and small enterprises; 43.1% (28) are companies that have between 4 to 8 years of time that is in the sector and sector, of the micro and small companies; 92.3% (60) are companies that are formally constituted, of the micro and small companies; 44.6% (29) are companies that have between 2 permanent workers, of the micro and small companies; 53.8% (35) are companies that have between 1 casual worker, of the micro and small companies; 50.8% (33) are companies that have as motive of subsistence

training. Regarding financing, from micro and small companies; 92.3% (60) are financed by third parties to finance their productive activity, from micro and small enterprises; 81.5% (53) do not resort to financing from banking entities, so; 6.2% (4) receive financing from Banco Continental; and 4.6% (3) receive financing from the Banco de Credito, of the micro and small companies, 81.5% (53) do not make financing from the banking entities, so, 6.2% (4)) of the bank entity generated by Banco Continental make the payment of 12% monthly interest; and 4.6% (3) of Banco de Crédito make the payment of 14% monthly interest, of the micro and small companies, 26.2% (17) resort to non-banking entities such as Caja Huancayo; 23.1% (15) receive financing from Caja Maynas; 21.5% (14) receive financing from Caja Arequipa, of the micro and small companies, 26.2% (17) resort to non-banking entities, so Caja Huancayo makes the payment of 9% monthly interest; 23.1% (15) of Caja Maynas make the payment of 8% of monthly interest; 21.5% (14) of Caja Arequipa make the payment of 7% monthly interest, of the micro and small companies, 84.6% (55) receive financing from other financial institutions; therefore, 6.2% (4) receive financing from lenders; and 1.5% (1) receive financing from usurers, from micro and small companies, 84.6% (55) receive financing from other financial entities; since 6.2% (4) of the lenders make the payment of 2% of monthly interest; and 1.5% (1) of the usurers make the payment of 10% of monthly interest, of the micro and small companies, 89.2% (58) make financing from other financial entities, so, the 3.1 % (2) receive financing from exchange bureaus, from micro and small companies, 89.2% (58) receive financing from other financial entities, since 3.1% (2) of

exchange bureaus perform the payment of 3% of monthly interest, of micro and small companies, 70.8% (46) have greater financial facilities of non-banking entities to obtain credit, of micro and small enterprises, 83.1 % (54) obtained the credits financed by the amounts requested, from the micro and small companies, 29.2% (19) received the amount of 30,000.00 soles for the financed credit, from the micro and small enterprises, 72.3 % (47) granted them long-term credits, of the micro and small companies, 44.6% (29) invested the credit financed in cap Ital of work. Regarding the training, of the micro and small companies, 78.5% (51) of the representatives did not receive training for the granted credit, of the micro and small enterprises, 80.0% (52) of the representatives did not In no training course in recent years, of the micro and small enterprises, 80.0% (52) of the representatives have been trained in any training course in recent years, but 7.7% (5) received training in financial credit investment; and 7.7% (5) received training in business marketing, from micro and small businesses, 80.0% (52) the staff did not perceive any type of training, from the micro and small companies, 90.8 % (59) consider that the training is an investment, of the micro and small companies, 90.8% (59) consider that the training of their personnel is relevant for their company, of the micro and small companies, the 80, 0% (52) did not get any type of training course. Regarding the perception of profitability, of the micro and small companies, 87.7% (57) believe that the financing improves the profitability, of the micro and small companies, 87.7% (57) believe that the training improves the profitability, of the micro and small companies, 90.8% (59 improved profitability, of the micro

and small companies, 90.8% (59) did not decrease its profitability in recent years.

Passwords: Financing, microcomputer and small businesses.

II. INTRODUCCIÓN

Villegas (2010), establece que las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer, la gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa; La mayoría de la población se encuentra afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región.

Sin embargo, solo un gran porcentaje de estas microempresas tienen acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permiten que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo este un gran desafío para las microempresas.

A través de la Ley N° 30056, medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial Artículo 10. Modificación de la denominación del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR Modificase la denominación 'Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE', aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: 'Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento

Empresarial, ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial publicada el 02 de julio de 2013 en el Diario Oficial El Peruano, se han introducido importantes modificaciones en el régimen laboral especial de micro y pequeñas empresas. Siempre se menciona que en la economía peruana, las MYPES son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del producto bruto interno (PBI). Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Debido a 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, se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elementos para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización, además se ha creado un nuevo nivel de empresas: microempresas que se basan en las ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT. Pequeñas Empresas que se dan mediante las ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. Dentro del desarrollo productivo y el desarrollo empresarial dentro de las MYPES, los trabajadores que se encuentren bajo la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa, hasta el 30 de septiembre de 2008, se mantienen bajo dicho régimen, hasta el 4 de julio de 2016; con fecha posterior, ingresarán al régimen general laboral de la actividad privada; otros factores que afectan la fortaleza de las Micro y pequeñas empresas son los pocos activos que pueden mostrar como instrumentos de garantía. Es necesario recalcar que los servicios financieros son elementos importantes que

contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las empresas, el sector empresarial de las Mypes es un importante generador de empleo, por lo tanto, las políticas públicas deberían orientarse hacia esta forma de organización empresarial que permita generar empleo e ingresos y como estrategia de lucha contra la pobreza. El Estado no sólo debe intervenir en el diseño y ejecución de las políticas macroeconómicas y sociales, sino también, definir las reglas de juego claras y, a la vez, invertir en infraestructura para el desarrollo. Por lo tanto, debería promover la inversión del sector comercio, para mejorar el crecimiento económico, la competitividad y el empleo de las micro y pequeñas empresas, sin embargo se desconoce si dichas microempresas acceden o no al financiamiento de terceros, si el capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no, si capacitan a su personal o no, etc. Es por ello que el presente trabajo de investigación busco recolectar información por medio de una encuesta donde se realizaron preguntas para obtener los datos necesarios y conocer más de cerca en este rubro de compra y venta de lubricantes que se encuentran, en el distrito de Callería donde se desarrolló el estudio de investigación, existen microempresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis las que pueden definirse como establecimientos en el que se venden estos objetos de diversas marcas.

Esta investigación beneficia a los propietarios de las micro y pequeñas empresas y a sus colaboradores ya que desarrolla el sentido de responsabilidad

hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados generando por consiguiente mayores niveles de rentabilidad.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Tipo y nivel de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2. Nivel de investigación

El nivel de investigación fue del nivel descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes del distrito de Callería, 2018.

3.2. Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las encuestas a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes del distrito de Callería, 2018.

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

No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Es descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

La población del proyecto de investigación, estuvo conformada por 70 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018. La base de datos fue obtenida del trabajo de campo que realizó la investigadora.

3.3.2. Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 65 micro y pequeñas empresas que representan el 90% del total de la población en estudio. Descartando a 05 micro y pequeñas empresas que representan el 5% no participaron por motivo de que los representantes no se encontraban y el personal en algunos casos desconfía por la información que se le aplica en cuanto a la encuesta para el trabajo de investigación. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes.

3.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años

		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE del sector comercio,	Son algunas características relacionadas	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si

rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018	Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento	Nominal: Si

		mejora la empresa.	No
--	--	--------------------	----

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018 (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes	Nominal: Si
		Número de veces que se ha capacitado el	Ordinal: Uno Dos
		Los trabajadores de la empresa se	Nominal: Si
		Número de veces que se han capacitado los	Ordinal: Uno Dos
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el	Nominal: Inversión del crédito Marketing
		Considera la capacitación como	Nominal. Si
		Cree que la capacitación	Nominal: Si
		Cree que la	Nominal:

	capacitación	Si
	mejora la competitividad de la empresa	No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018 (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la	Nominal: Si No

		capacitación recibidos	
--	--	---------------------------	--

Fuente: Vergara (2018).

3.4. Técnicas e instrumentos.

Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos

El instrumento para la recolección de datos es mediante el programa de IBM SPSS Statistics 22.

3.5. Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Paint.

IV. RESULTADOS

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los Empresarios

- De las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 36,9% (24) de los representantes de las microempresas tienen de 27 a 35 años de edad; el 30,8% (20) tienen entre 35 a 43 años; el 24,6% (16) tienen de 43 a 51 años; y de 51 a 60 años el 7,7% (5). (Ver tabla N° 1).
- El 89,2% (58) de los representantes encuestados son del sexo masculino; y al 10,8% (7) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2),
- El 64,6% (42) de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestados se encuentran con estudios secundarios; el 18,5% (12) superior no universitaria, el 10,8% (7) superior universitaria; y al 6,2% (4) primaria. (Ver tabla 03).
- El 72,3% (47) de los representantes de las micro y pequeñas empresa encuestadas tienen la condición de convivientes; el 18,5% (12) son solteros; y al 9,2% (6) son casados. (Ver tabla 04).
- El 70,8% (46) de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas no presentan profesión alguna; el 15,4% (10) son técnicos en mecánica; el 4,6% (3) son técnicos en computación; el 4,6 (3) son ingenieros de sistema; y al 4,6% (3) son administradores. (Ver tabla 05).
- El 90,8% (59) de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas son comerciantes; y al 9,2% (6) son gerentes administrativos. (Ver tabla 06).

Respecto a las Características de las Microempresas

- El 43,1% (28) de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen entre 4 a 8 años en el rubro; el 41,5% (27) tienen entre 1 a 4 años en el rubro; y al 15,4% (10) tienen entre 8 a 12. (Ver tabla 07).
- El 92,3% (60) de las micro y pequeñas empresas encuestadas son formales; y al 7,7% (5) son empresas informales. (Ver tabla 08).
- El 44,6% (29) de las micro y pequeñas empresas tienen 2 trabajadores permanentes; el 27,7% (18) tiene entre 3 trabajadores permanentes; el 20,0% (13) tienen entre 5 trabajadores permanentes; y al 7,7% (5) tienen entre 4 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 53,8% (35) de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen entre 1 trabajador eventual; y al 46,2% (30) tienen entre 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 50,8% (33) de las micro y pequeñas empresas encuestadas tiene como motivo de formación de subsistencias; y al 49,2% (32) tienen como motivo de formación para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al Financiamiento

- El 92,3% (60) de las micro y pequeñas empresas encuestadas han sido financiados por terceros; y al 7,7% (5) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 81,5% (53) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no reciben financiamiento de las entidades bancarias; el 7,7% (5) no reciben ningún financiamiento; el 6,2% (4) reciben financiamiento del Banco Continental; y al 4,6% (3) reciben financiamiento del Banco de Crédito. (Ver tabla 13).

- El 81,5% (53) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizan financiamiento de las entidades bancarias; el 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento; el 6,2% (4) realizan el pago del 12% de interés mensual en el Banco Continental; y al 4,6% (3) realizan el pago del 14% de interés mensual en el Banco de Crédito. (Ver tabla 14).
- El 26,2% (17) de las micro y pequeñas empresas encuestadas reciben financiamiento de Caja Huancayo; el 23,1% (15) reciben financiamiento de Caja Maynas; el 21,5% (14) reciben financiamiento de Caja Arequipa; el 21,5% (14) no reciben financiamiento en las entidades no bancarias; y al 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 26,2% (17) de las micro y pequeñas empresas encuestadas realizan el pago del 9% de interés mensual en Caja Huancayo; el 23,1% (15) realizan el pago del 8% de interés mensual a Caja Maynas; el 21,5% (14) realizan el pago del 7% de interés mensual a Caja Arequipa; el 21,5% (14) no realizan financiamiento en las entidades no bancarias; y al 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 84,6% (55) de las micro y pequeñas empresas encuestadas reciben financiamiento de otras entidades bancarias; el 7,7% (5) no realizan financiamiento; el 6,2% (4) reciben financiamiento de prestamistas; y al 1,5% (1) reciben financiamiento de usureros. (Ver tabla 17).
- El 84,6% (55) de las micro y pequeñas empresas encuestadas reciben financiamiento de otras entidades bancarias; el 7,7% (5) no realizan financiamiento; el 6,2% (4) realizan el pago del 2% de interés mensual de

los prestamistas; y al 1.5% (1) realizan el pago del 10% de interés mensual de los usureros. (Ver tabla 18).

- El 89,2% (58) de las micro y pequeñas empresas encuestadas realizan financiamiento de otras entidades bancarias, el 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento; y al 3,1% (2) reciben financiamiento de las casa de cambio. (Ver tabla 19).
- El 89,2% (58) de las micro y pequeñas empresas encuestadas reciben financiamiento de otras entidades bancarias, el 7,7% (5) no realizan ningún financiamiento; y al 3,1% (2) realizan el pago del 3% de interés mensual a las casa de cambio. (Ver tabla 20).
- El 70,8% (46) de las micro y pequeñas empresas encuestadas establecen que obtienen mayores facilidades financieras de las entidades no bancarias; el 10,8% (7) obtiene financiamiento de las entidades bancarias; el 10,8% (7) de los usureros y/o prestamistas; y al 7,7% (5) de las microempresas no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla N° 21).
- El 83,1% (54) de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtuvieron los créditos financiados por los montos solicitados; el 9,2% (6) no obtuvieron los créditos por los montos solicitados; y al 7,7% (5) de las microempresas no realizan financiamiento. (Ver tabla N°22).
- El 29,2% (19) de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron el monto de 30,000.00 soles por el crédito financiado; el 26,2% (13) recibieron el monto de 35,000.00 soles; el 20,0% (13) recibieron el monto de 10,000.00 soles del monto financiado; el 7,7% (5) no realizan financiamiento; el 6,2% (4) recibieron el monto de 50,000.00 soles; y al

4,6% (3) recibieron 60,000.00 soles del monto de crédito financiado. (Ver tabla N°23).

- El 72,3% (47) de las micro y pequeñas empresas encuestadas les otorgaron créditos a largo plazo, el 20,0% (13) les otorgaron el crédito a corto plazo, y al 7,7% (5) de las microempresas no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla N° 24).
- El 44,6% (29) de las micro y pequeñas empresas encuestadas invirtieron el crédito financiado en capital de trabajo; el 35,4% (23) invirtieron en la ampliación y/o mejoramiento de local; y al 20,0% (13) obtuvieron el financiamiento para la inversión de programas de capacitación. (Ver tabla 25).

Respecto a la Capacitación

- El 78,5% (51) de las micro y pequeñas empresas encuestadas de los representantes no recibieron capacitación por el crédito otorgado, el 21,5% (14) de las microempresas si recibió capacitación por el crédito otorgado. (ver tabla 26).
- El 80,0% (52) de las micro y pequeñas empresas encuestadas de los representantes no obtuvieron ningún curso de capacitación en los últimos años; el 12,3% (8) tuvieron una capacitación en los últimos años; e al 7,7% (5) tuvieron dos capacitaciones. (Ver tabla N°27)
- El 80,0% (52) de las micro y pequeñas empresas encuestadas de los representantes no recibieron capacitación en los últimos años; el 7,7% (5) recibieron capacitación en inversión del crédito financiero; el 7,7% (5)

recibieron capacitación en marketing empresarial; y al 5,6% (3) recibieron capacitación en manejo empresarial (ver tabla 28).

- El 80,0% (52) de las micro y pequeñas empresa encuestadas el personal no percibió ningún tipo de capacitación; el 10,8% (7) si percibieron un curso de capacitación; y al 9,2% (6) percibieron dos cursos de capacitación. (ver tabla 29)
- El 90,8% (59) de las micro y pequeñas empresas encuestadas consideran que la capacitación es una inversión; y al 9,2% (6) no consideran que la capacitación es una inversión. (Ver tabla N°30)
- El 90,8% (59) de las micro y pequeñas empresas encuestadas consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; y al 9,2% (6) no consideran que las capacitaciones a su personal es relevante de sus empresas. (Ver tabla N°31)
- El 80,0% (52) de las micro y pequeñas empresas encuestadas el personal no se capacitaron en ningún tipo de curso de capacitación; el 13,8% (9) se capacitación en prestación de mejor servicio a los clientes; y al 6,2% (4) se capacitaron en gestión empresarial. (Ver tabla N°32)

Respecto a la Percepción Rentabilidad

- El 87,7% (57) de las micro y pequeñas empresas encuestadas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad; y al 12,3% (8) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad de financiamiento. (Ver tabla 33)
- El 87,7% (57) de las micro y pequeñas empresas encuestadas creen que la capacitación mejora la rentabilidad; y al 12,3% (8) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad. (ver tabla 34)

- El 90,8% (59) de las micro y pequeñas empresas encuestadas mejoro su rentabilidad; y el 9,2% (6) no mejoro su rentabilidad. (ver tabla 35)
- El 90,8% (59) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no disminuyo su rentabilidad en los últimos años; y el 9,2% (6) si disminuyo su rentabilidad en los últimos años. (ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los Empresarios

- De las micro y pequeñas empresas se establece que el 36,9% (24) de los representantes legales tienen entre 27 a 35 años de edad.
- De las micro y pequeñas empresas se obtuvo el 89,2% (58) de los representantes legales que son pertenecientes al sexo masculino.
- De las micro y pequeñas empresas, el 64,6% (42) de los representantes se encuentran con estudios secundarios.
- De las micro y pequeñas empresas; el 72,3% (47) de los representantes tienen la condición de convivientes.
- De las micro y pequeñas empresas; el 70,8% (46) de los representantes de las no presentan profesión alguna.
- De las micro y pequeñas empresas; el 90,8% (59) de los representantes tienen como ocupación ser comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- De las micro y pequeñas empresas; el 43,1% (28) son empresas que tienen entre 4 a 8 años de Tiempo que se encuentra en el sector y rubro.
- De las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son empresas que se encuentran formalmente constituidas.
- De las micro y pequeñas empresas; el 44,6% (29) son empresas que tienen entre 2 trabajadores permanentes.
- De las micro y pequeñas empresas; el 53,8% (35) son empresas que tienen entre 1 trabajador eventual.

- De las micro y pequeñas empresas; el 50,8% (33) son empresas que tiene como motivo de formación de subsistencias.

Respecto al Financiamiento

- De las micro y pequeñas empresas; el 92,3% (60) son financiados por terceros para el financiamiento de su actividad productiva.
- De las micro y pequeñas empresas; el 81,5% (53) no recurren al financiamiento de las entidades bancarias, por lo que; el 6,2% (4) reciben financiamiento del Banco Continental; y el 4,6% (3) reciben financiamiento del Banco de Crédito.
- De las micro y pequeñas empresas, el 81,5% (53) no realizan financiamiento de las entidades bancarias, por lo que, el 6,2% (4) de la entidad bancaria generado por el Banco Continental realizan el pago del 12% de interés mensual; y el 4,6% (3) del Banco de Crédito realizan el pago del 14% de interés mensual.
- De las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias como la Caja Huancayo; el 23,1% (15) reciben financiamiento de Caja Maynas; el 21,5% (14) reciben financiamiento de Caja Arequipa.
- De las micro y pequeñas empresas, el 26,2% (17) recurren a entidades no bancarias por lo que de Caja Huancayo realizan el pago del 9% de interés mensual; el 23,1% (15) de Caja Maynas realizan el pago del 8% de interés mensual; el 21,5% (14) de Caja Arequipa realizan el pago del 7% de interés mensual.

- De las micro y pequeñas empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; por lo que, el 6,2% (4) reciben financiamiento de prestamistas; y al 1.5% (1) reciben financiamiento de usureros.
- De las micro y pequeñas empresas, el 84,6% (55) reciben financiamiento de otras entidades financieras; ya que el 6,2% (4) de los prestamistas realizan el pago del 2% de interés mensual; y el 1.5% (1) de los usureros realizan el pago del 10% de interés mensual.
- De las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) realizan financiamiento de otras entidades financieras, por lo que, el 3,1% (2) reciben financiamiento de las casas de cambio.
- De las micro y pequeñas empresas, el 89,2% (58) reciben financiamiento de otras entidades financieras, ya que el 3,1% (2) de las casas de cambio realizan el pago del 3% de interés mensual.
- De las micro y pequeñas empresas, el 70,8% (46) tienen mayores facilidades financieras de las entidades no bancarias para la obtención del crédito.
- De las micro y pequeñas empresas, el 83,1% (54) obtuvieron los créditos financiados por los montos solicitados.
- De las micro y pequeñas empresas, el 29,2% (19) recibieron el monto de 30,000.00 soles por el crédito financiado.
- De la micro y pequeñas empresas, el 72,3% (47) les otorgaron créditos a largo plazo.
- De la micro y pequeñas empresas, el 44,6% (29) invirtieron el crédito financiado en capital de trabajo.

Respecto a la Capacitación

- De la micro y pequeñas empresas, el 78,5% (51) de los representantes no recibieron capacitación por el crédito otorgado.
- De la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitaron en ningún curso de capacitación en los últimos años.
- De la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) de los representantes no se capacitaron en ningún curso de capacitación en los últimos años, pero el 7,7% (5) recibieron capacitación en inversión del crédito financiero; y el 7,7% (5) recibieron capacitación en marketing empresarial.
- De la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) el personal no percibió ningún tipo de capacitación.
- De la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación es una inversión.
- De la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.
- De la micro y pequeñas empresas, el 80,0% (52) no obtuvieron ningún tipo de curso de capacitación.

Respecto a la Percepción Rentabilidad

- De la micro y pequeñas empresas, el 87,7% (57) creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- De la micro y pequeñas empresas, el 87,7% (57) creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- De la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) mejoró su rentabilidad.

- De la micro y pequeñas empresas, el 90,8% (59) no disminuyó su rentabilidad en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los Empresarios

- Que se promueva la integración del desarrollo en margen al comercio para este rubro de las micro empresas de compra y venta de lubricantes, ya que hay oportunidad para todos en especial gente joven y con muchas ganas para emprender.
- Que las mujeres no se limiten hacer parte de un nuevo reto que se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis, ya que es un mercado puesto en buena visión por la extensión de la demanda.
- Que los microempresarios continúen estudiando para ser parte de la actualización tecnológica que se da con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis.
- Que el trabajo consistente sea la base de enmarcar la economía del rubro de compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis y sirva para tener más familias casadas con estabilidad permanente de unión.
- Que se preparen en diversas instituciones para optar algún grado y le sirva para mejorar su participación y las estrategias que se pueden formar en el rubro de compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis.
- Que los representantes legales eleven el grado de instrucción mediante el estudio y poder complementar la experiencia que ellos poseen.

Respecto a las Características de las Microempresas

- Que continúen para propiciar la mayor durabilidad en el comercio de la venta y compra de este rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de utilizar los lubricantes para las motos y mototaxis.
- Incentivar a las instituciones a fomentar las buenas prácticas empresariales mediante la formalización de las micro y pequeñas empresas de la compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis.
- Es necesario que las micro empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios y así mejorar el recurso humano de las micro y pequeñas empresa para mantener el mejor equipo de trabajo que sus recursos permitan y desarrollar estrategias para lograr retener a su personal, y para lograrlo se deben lograr motivar a los colaboradores y establecer canales de comunicación efectivos en la organización.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa y se obtengan ingresos por la productividad del trabajo que se realiza.

Respecto al Financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento bancarios, para así evitar el pago de mayores intereses.

- A los empresarios mantener las estrategias en el buen uso del financiamiento para que en un futuro sean grandes empresas con un capital estable.
- Gestionar en forma eficiente las operaciones con los bancos, las micro y pequeñas empresas pueden apalancar su negocio con el apoyo de una entidad bancaria, pero deben gestionar de forma adecuada los créditos, los cobros y pagos a realizar.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Tener las ideas claras y paciencia, ya que los resultados no llegan tan rápido como cabría esperar, muchas empresas pierden dinero los primeros meses desde iniciada la actividad.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Mantener la buena relación financiera, esto conlleva a un desarrollo en conjunto empresa, banco y viceversa
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado y de requerimiento para el beneficio de una inversión.
- Que estudien a las entidades financieras para que puedan tomar una decisión al respecto de acuerdo a lo conveniente y convincente para el mercado.
- Que cuando soliciten créditos estos sean a largo plazo con un interés bajo y económico para las microempresas.

- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar la rentabilidad de la microempresa.
- Proponerse metas que beneficien la rentabilidad mediante la responsabilidad de los pagos que se generan en los financiamientos de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la Capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas para que generen orden a la planificación de un plan de trabajo.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas para la captación de los clientes y generar productividad en el mercado competitivo.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas con la finalidad de producir para ganar y enmarcar ante la visión propuesta.
- Que toda capacitación que se adquiriera es para el beneficio de las empresas, porque es parte de la innovación del día a día de vender y generar ingresos de acuerdo a lo invertido.
- Que se den cursos para el mejoramiento y ampliación del local, porque, se genera más espacio y comodidad al usuario y generar mayores ingresos.
- Que se capaciten constantemente al personal en ventas y accesibilidad de salida de productos para que puedan llegar a sus metas establecidas.

- Que no se limiten en la inversión de capacitaciones, ya que por medio de ello se puede dar a conocer el producto que ofrecen las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de lubricantes.
- La atención al cliente debe ser clave, no hay que dejar a un cliente insatisfecho, siempre se pueden buscar otras soluciones (y a veces es mejor perder para ganar)

Respecto a la Percepción y Rentabilidad

- Que se realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas ya que generan de gran utilidad para el beneficio de la empresa el empresario y el trabajador.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos de las ganancias de los productos mediante la planeación y las estrategias de ventas.
- Invertir en publicidad y promocionar, para hacerse conocido como empresa y de los productos y servicios que se brindan en las micro y pequeñas empresas.
- Tener una visión estratégica proyectándose al futuro del negocio.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón (2004), “*El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA*”. (12.agosto.2014).
- Almaguer (2014), “*El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo*”. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/200.HTM> (12.jun.2010).
- Ascuá V. (2005), “*Financiamiento de las Mypes*”. Recuperado de: <http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf> (13.setim.2015).
- Becerra (2009), “*Definición de lubricantes*”. Recuperado de: <http://www.definiciones.com/trabajos20/conceptos/capacitacion.shtml> (20.abril.2011).
- Bonifacio (2015), “*Concepto de Rentabilidad*”. Recuperado de: <http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (05.Nov.2014).
- Cáceres (2014), definición del financiamiento Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php> (03.febrero.1999).
- Castañó (2008), “*Teoría de la capacitación*”. Recuperado de: https://www.bibliotecadigital.econ.uba.ar/teorias/tesis/capacitacion1501-1162_GoreE (10 jul. 2010).

- Céspedes (1990), “*Contextualización de lubricantes*”. Recuperado de:
<http://www.lubricantes.com/trabajos20/conceptos/definiciones.shtml>
(12.setiembre.2001).
- Chacaltana (2005), “*Determinación de las necesidades de las micro y pequeñas empresas*”. Recuperado de:
<http://www.microempresas.com/mypes20/empresariales/.shtml>
(30.mayo.2015).
- Drucker (2011), *Teorías motivacionales de la capacitación*. Recuperado de:
https://prezi.com/_vm0l-2h1dab/teorias-de-la-capacitacion-y-administracion/
(15 dic.2005).
- Duran (2009), “*Detección de necesidades de capacitación*”. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>
(19.agost.2012).
- Gallego (1988), *Teorías que fundamentan la capacitación*. Recuperado de:
<https://es.scribd.com/.../TEORIAS-QUE-FUNDAMENTAN-LA-CAPACITACION-DO>. (23 mayo 2000).
- Garufi M. (2015), “*Biodiversidad en el Perú*”. Recuperado de
<http://www.minkaperu.com/PPTbiodiversidad2010.pdfhtml> (20 de febrero.2015).
- Grissell (2012), “*Gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*”. Recuperado de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.
(18.JuN.2013).
- Isolito (2016), “*Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas*”. Recuperado de:
http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/00

[1484.pdf](#) (12.agosto.2014)

Laureles (2012), “Teoría de la rentabilidad”. Recuperado de:

http://www.revistascientificas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/416

(30 febrero. 2010).

Leguía (2013), “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las*

MYPES del sector comercio – rubro Compra/Venta de Repuestos,

accesorios y lubricantes del distrito de Chimbote”. Recuperado de:

file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20auto

[motores.pdf](#) (28 mayo 2014).

López (2009), “*Estudio en el sector industrial – rubro importación de*

autopartes y lubricantes de la provincia de Arequipa” Recuperado de:

<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/E.pdf>.(20 ene.2013).

Mariátegui (2010), "Análisis de Rentabilidad de la empresa". Recuperado de:

<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>. (05.Nov.2014).

Martínez, J. (2008). “Guía para la Gestión Integral de Residuos Peligrosos”.

Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.s>

[html](#) (15.mayo.2016)

Meckling (1976), “*Definición de capacitación*”. Recuperado de:

<http://definicion.com.mx/capacitacion.html> (12.agost.2012).

Meléndez (2005), “*Internacionalización de las micro y pequeñas empresas*

(mypes) textiles”. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima

Metropolitana.

Recuperado

de:

<http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKAWA.pdf> (12.agost.2014)

Mendoza (2012), "*Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa*". Recuperado de: <http://webcache.:www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislación> (16 nov. 2014).

Miller (1999), "*Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa*". Recuperado de: <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/COREMYPE.pdf.07.diciem>. 2012)

Modigliani (1998), "*La capacitación y la rentabilidad de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa*". Recuperado de: <http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/13> (12.agost.2014).

Mora N. (2012), "*Centro de Noticias*". Recuperado de: http://www.dircom.udel.edu.pe/index.php?t=2008/enero/300_05 (08.abril.2011).

Morales (2010), "*El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo*". Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/200.HTM> (12.agost.2014)

Nolorbe (2011), *Diccionario para Contadores. Primera Edición. 1998*. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>. (13.abril.2013)

Núñez (2015), *Artículo de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de:

<http://www.empresarios.org/fileadmin/pdfsbiblioteca01484.pdf>

(10.noviembre.2008).

Paredes (2012), *Manual práctica para formar MYPES*". Recuperado de:

http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca01484.pdf

(09.agosto.2011)

Pérez (2011), "*Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas*". Recuperado de:

[http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca SIPROMICRO/001484.pdf](http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf) (12.agosto.2014)

Rivas, (2011), "*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribución de lubricantes y autopartes*" realizado en Lambayeque – Perú. Recuperado de:

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/200.HTM> (12.agost.2014).

Rodríguez A. (2003), "*Ley del Desarrollo Constitucional*". Recuperado de:

<http://www.eumed.net/libros->

[gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html](http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html) (10.junio.2013)

Rojas (2010), Subgerencia Cultural del Banco de la Republica, Sectores económicos. Recuperado de:

http://www.banrepcultural.org/blaaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos (13 abril 2012).

Rosales (2013), "*Economía On Line – Economía y Finanzas Empresa*".

Recuperado

de:http://www.peru.com/finanzas/idocs2/2005/10/20/detalledocumento_2

[53585.asp](#) (12.agosto.2014)

Rucoba (2010), “*Fuente de financiamiento*”. Recuperado de:

<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento.htm>

(12.agost.2012).

Sarmiento (1984), “*El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA*”.

(18 mayo.2010)

Sunat (2012), “*Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña*”,

Ley MYPE. Decreto Supremo No 007-2008-TR. Recuperado de:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegal> (12 oct. 2011).

Taylor (2009), Planteamientos económicos de la capacitación. Recuperado de:

[https://bertesis.unmsm.edu.pe/bitstplanteamientoream/handle/ccapacitaciony](https://bertesis.unmsm.edu.pe/bitstplanteamientoream/handle/ccapacitacionybertesis/2615/Mayuri_bj.pdf)

[bertesis/2615/Mayuri_bj.pdf](https://bertesis.unmsm.edu.pe/bitstplanteamientoream/handle/ccapacitacionybertesis/2615/Mayuri_bj.pdf) (19 enero. 1990).

Tejada (2015), Estructuras teóricas de la rentabilidad. Recuperado de:

[https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-](https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/)

[rentabilidad/](https://actitudfinanciera.wordpress.com/2011/07/19/la-teoria-de-la-rentabilidad/) (25 mayo. 2008).

Torres (2010), “Definición de la capacitación”. Recuperado de:

<https://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php> (10 julio. 2005).

Vásquez (2010), Antecedentes internacionales de micro y pequeñas empresas

<https://es.scribd.com/doc/52674088/Problematica-Financiamiento-PYME>

[05](https://es.scribd.com/doc/52674088/Problematica-Financiamiento-PYME) nov.2010).

Vega (2011), Conceptos y definiciones de la capacitación. Recuperado de:

<https://www.significados.com/capacitacion> (23 setiembre.2011).

Vela (2015), “*Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las*

micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña". (12.agosto.2014).

Velásquez B. (2013), "*Teoría del financiamiento*". Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html> (05.oct.2012)

Villegas (2010), "*Fuentes de financiamiento en época de crisis*". Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/TDe-eumed.net/course/con/ecolat/index.htm> (17.dic.2009).

Yanes (2015), "*La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa*". Recuperado de: <http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/13> (01.jun.2010).

Zirm (2001), "*La perspectiva económica de la rentabilidad*". Recuperado de: <http://economial.ucn.edu.co/rentabilidad.php/mypes/articlewww>. (18.abril.2013).

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

Yo, María Amelia Vergara Del Águila, identificado con DNI N° 43491822, 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 compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido auto plagiado: 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 la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 10 de junio del 2018

.....

María Amelia Vergara Del Águila.
DNI N° 43491822

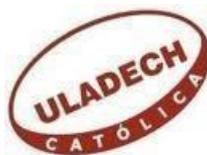
MATRIZ DE CONSISTENCIA LOGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018”	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018”	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.	Cuantitativo- Descriptivo	La población estará conformada por 70 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
		ESPECÍFICOS		1. Personal 2. Cursos de capacitación 3. Trabajadores	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales			
		DESCRIBIR las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018. DESCRIBIR las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018. DESCRIBIR y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018. DESCRIBIR las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018. DESCRIBIR las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Año de mejor rentabilidad	- Es importante la capacitación - Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación. - Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.			
						DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS
						No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	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).

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

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 compra y venta de lubricantes para motos y mototaxis del distrito de Callería, 2018”**

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:/...../2018

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

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

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

1.3 **Grado de instrucción:**

Primaria:.....Secundaria:.....

Superior universitaria.....Superior no universitaria:....

1.4 **Estado Civil:**

Soltero.....Casado.....Conviviente.....

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 Mypes: 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 (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

Marketing Empresarial..... 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 a más.

- 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.....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 (...)

Callería, marzo del 2018.

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticas de elemento			
	Media	Desv. Desviación	N
Edad	3,03	,968	65
Sexo	1,89	,312	65
Grado de instrucción	2,34	,756	65
Estado civil	2,54	,792	65
Profesión	1,57	1,089	65
Ocupación	1,09	,292	65
Tiempo en años del rubro	1,74	,713	65
Formalidad de las Mypes	1,08	,269	65
Números de trabajadores permanentes	3,03	1,159	65
Número de Trabajadores eventuales	1,46	,502	65
Motivos de formación de la Mype	1,51	,504	65
Cómo financia su actividad productiva	1,92	,269	65
Entidades bancarias	3,62	,896	65
Tasa de interés	3,60	,915	65
Entidades no bancarias	3,23	1,272	65
Tasa de interés	3,23	1,272	65
Prestamistas o usureros	3,63	,911	65
Tasa de interés	3,68	,850	65
Otros	2,82	,556	65
Tasa de interés	2,82	,556	65
Financieras que otorga mayores facilidades de crédito	2,85	,712	65
Fueron en los montos solicitados	2,02	,414	65
Monto Promedio otorgado	4,46	1,542	65
Tiempo del crédito solicitado	2,12	,516	65
Inversión el crédito financiero	1,75	,771	65
Capacitación para el otorgamiento de crédito	1,78	,414	65
Cursos de capacitación, en el último año	1,28	,600	65
En qué tipo de cursos participó	1,40	,898	65
El personal de su empresa, tuvo capacitación	1,29	,631	65
La capacitación es una inversión	1,09	,292	65
La capacitación del personal es relevante	1,09	,292	65

Temas de capacitaron para los trabajadores	1,26	,567	65
El financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad	1,12	,331	65
La capacitación mejoro la rentabilidad	1,12	,331	65
La rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos años	1,09	,292	65
La rentabilidad de su empresa disminuyo en el último año	1,91	,292	65

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	65	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	65	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0,799	0,750	36

MATRIZ DE CORRELACIONES ENTRE ELEMENTOS

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en el rubro	Formalidad	Trabajadores permanentes	Trabajadores eventuales	Formación	Financiamiento de su actividad productiva	Entidades bancarias	Tasa de interés	Entidades no bancarias	Tasa de interés mensual	Prestamistas o usureros	Tasa de interés mensual	Otros	Tasa de interés	Otorga mayor facilidades	Monto solicitados	Monto Promedio	Tiempo solicitado	Inversión del crédito financiero	Capacitación por el otorgamiento financiero	Cursos de capacitación, en el último año	Tipo de cursos	El personal recibió capacitación	La capacitación es una inversión	La capacitación de su personal es relevante	Temas se capacitaron a sus trabajadores	El financiamiento otorgado mejor o la rentabilidad	La capacitación mejor o la rentabilidad	La rentabilidad mejor o en los últimos años	La rentabilidad disminuyó en el último año
Edad	1.000	0.063	-0.143	0.406	-0.150	0.211	0.668	-0.310	0.696	0.581	0.128	0.190	-0.076	-0.109	0.311	0.311	0.279	0.183	0.214	0.214	-0.152	-0.079	-0.146	0.337	0.241	-0.373	0.335	0.327	0.395	-0.121	-0.121	0.242	-0.061	0.037	-0.121	0.121
Sexo	0.063	1.000	-0.439	0.175	-0.598	-0.404	0.012	-0.086	-0.034	0.023	0.055	0.086	0.073	0.120	-0.015	-0.015	0.133	0.102	0.064	0.064	0.065	0.013	0.105	-0.013	0.018	-0.061	-0.005	-0.067	0.004	-0.232	-0.232	0.073	-0.172	-0.172	0.111	-0.111
Grado de instrucción	-0.143	-0.439	1.000	-0.231	0.882	0.494	-0.297	0.255	-0.190	-0.171	-0.212	-0.409	-0.312	-0.321	-0.229	-0.229	-0.292	-0.338	-0.407	-0.407	-0.308	-0.316	-0.230	-0.269	-0.203	-0.063	0.066	0.212	0.051	0.494	0.494	0.045	0.393	0.206	-0.002	0.002
Estado civil	0.406	0.175	-0.231	1.000	-0.234	-0.016	0.447	-0.271	0.356	0.269	-0.108	0.345	0.230	0.237	-0.110	-0.110	0.561	0.448	0.442	0.442	-0.045	-0.216	-0.015	0.065	0.323	-0.260	0.142	0.154	0.087	-0.286	-0.286	0.029	-0.197	-0.137	0.187	-0.187
Profesión	-0.150	-0.598	0.882	-0.234	1.000	0.471	-0.228	0.222	-0.101	-0.145	-0.222	-0.489	-0.397	-0.426	-0.265	-0.352	-0.406	-0.469	-0.469	-0.409	-0.401	-0.373	-0.321	-0.203	-0.001	0.042	0.147	0.004	0.570	0.570	0.008	0.453	0.193	-0.020	0.020	
Ocupación	0.211	-0.404	0.494	-0.016	0.471	1.000	0.268	-0.092	0.223	0.131	-0.111	-0.107	-0.161	-0.269	0.068	0.068	-0.046	-0.067	-0.086	-0.086	-0.231	-0.141	-0.235	0.027	-0.106	-0.221	0.209	0.334	0.361	0.082	0.082	0.135	0.042	0.042	-0.102	0.102
Tiempo en años del rubro	0.668	0.012	-0.297	0.447	-0.228	0.268	1.000	-0.301	0.766	0.560	-0.016	0.220	-0.062	-0.115	0.171	0.171	0.354	0.322	0.270	0.270	-0.234	-0.092	-0.244	0.259	0.364	-0.405	0.318	0.288	0.346	-0.258	-0.258	0.172	-0.192	-0.060	-0.107	0.107
Formalidad	-0.310	-0.086	0.255	-0.271	0.222	-0.092	-0.301	1.000	-0.259	-0.267	-0.062	-0.567	-0.460	-0.445	-0.282	-0.282	-0.585	-0.574	-0.531	-0.531	-0.346	-0.292	-0.313	-0.182	-0.209	0.011	-0.037	-0.065	-0.135	0.107	0.107	-0.134	0.068	-0.108	0.307	-0.307
Trabajadores permanentes	0.696	-0.034	-0.190	0.356	-0.101	0.223	0.766	-0.259	1.000	0.619	-0.027	0.108	-0.154	-0.180	0.144	0.144	0.218	0.169	0.130	0.130	-0.240	-0.099	-0.288	0.229	0.323	-0.474	0.415	0.378	0.415	-0.193	-0.193	0.321	-0.214	-0.091	-0.055	0.055
Trabajadores eventuales	0.581	0.023	-0.171	0.269	-0.145	0.131	0.560	-0.267	0.619	1.000	-0.076	0.151	0.019	-0.034	0.051	0.051	0.276	0.245	0.198	0.198	-0.148	-0.110	-0.178	0.079	0.298	-0.341	0.295	0.277	0.307	-0.295	-0.295	0.228	-0.253	0.029	-0.082	0.082
Formación	0.128	0.055	-0.212	-0.108	-0.222	-0.111	-0.016	-0.062	-0.027	-0.076	1.000	0.062	0.024	0.142	0.229	-0.028	-0.012	0.061	0.061	0.134	0.112	0.237	-0.004	0.126	0.158	-0.059	-0.076	-0.032	-0.111	-0.111	0.075	-0.006	-0.099	-0.218	0.218	
Financiamiento de su actividad productiva	0.190	0.086	-0.409	0.345	-0.489	-0.107	0.220	-0.567	0.108	0.151	0.062	1.000	0.849	0.827	0.510	0.510	0.840	0.916	0.950	0.950	0.754	0.713	0.653	0.634	0.209	-0.151	0.134	0.130	0.135	-0.307	-0.307	0.134	-0.243	0.108	-0.107	0.107
Entidades bancarias	-0.076	0.073	-0.312	0.230	-0.397	-0.161	-0.062	-0.460	-0.154	0.019	0.024	0.849	1.000	0.934	0.216	0.216	0.685	0.758	0.796	0.796	0.885	0.648	0.798	0.273	0.019	0.194	-0.177	-0.136	-0.185	-0.221	-0.221	-0.137	-0.154	0.162	-0.041	0.041
Tasa de interés	-0.109	0.120	-0.321	0.237	-0.426	-0.269	-0.115	-0.445	-0.180	-0.034	0.142	0.827	0.934	1.000	0.188	0.188	0.663	0.735	0.774	0.774	0.887	0.635	0.808	0.238	0.035	0.223	-0.194	-0.164	-0.227	-0.211	-0.211	-0.096	-0.144	0.165	-0.035	0.035
Entidades no bancarias	0.311	-0.015	-0.229	-0.110	-0.265	0.068	0.171	-0.282	0.144	0.051	0.229	0.510	0.216	0.188	1.000	1.000	0.236	0.330	0.415	0.415	0.385	0.646	0.343	0.742	0.107	-0.319	0.345	0.328	0.441	-0.143	-0.143	0.370	-0.069	0.080	-0.227	0.227
Tasa de interés	0.311	-0.015	-0.229	-0.110	-0.265	0.068	0.171	-0.282	0.144	0.051	0.229	0.510	0.216	0.188	1.000	1.000	0.236	0.330	0.415	0.415	0.385	0.646	0.343	0.742	0.107	-0.319	0.345	0.328	0.441	-0.143	-0.143	0.370	-0.069	0.080	-0.227	0.227
Prestamistas o usureros	0.279	0.133	-0.292	0.561	-0.352	-0.046	0.354	-0.585	0.218	0.276	-0.028	0.840	0.685	0.663	0.236	0.236	1.000	0.953	0.789	0.789	0.417	0.305	0.357	0.364	0.336	-0.214	0.190	0.183	0.191	-0.222	-0.222	0.190	-0.158	0.153	-0.046	0.046

Tasa de interés	0.183	0.102	-0.338	0.448	-0.406	-0.067	0.322	-0.574	0.169	0.245	-0.012	0.916	0.758	0.735	0.330	0.330	0.953	1.000	0.864	0.864	0.536	0.503	0.473	0.449	0.306	-0.201	0.178	0.172	0.179	-0.256	-0.256	0.178	-0.190	0.144	-0.067	0.067
Otros	0.214	0.064	-0.407	0.442	-0.469	-0.086	0.270	-0.531	0.130	0.198	0.061	0.950	0.796	0.774	0.415	0.415	0.789	0.864	1.000	1.000	0.637	0.555	0.557	0.571	0.220	-0.175	0.156	0.150	0.112	-0.375	-0.375	0.106	-0.299	0.040	-0.086	0.086
Tasa de interés	0.214	0.064	-0.407	0.442	-0.469	-0.086	0.270	-0.531	0.130	0.198	0.061	0.950	0.796	0.774	0.415	0.415	0.789	0.864	1.000	1.000	0.637	0.555	0.557	0.571	0.220	-0.175	0.156	0.150	0.112	-0.375	-0.375	0.106	-0.299	0.040	-0.086	0.086
Otorga mayores facilidades	-0.152	0.065	-0.308	-0.045	-0.409	-0.231	-0.234	-0.346	-0.240	-0.148	0.134	0.754	0.885	0.887	0.385	0.385	0.417	0.536	0.637	0.637	1.000	0.855	0.891	0.393	-0.098	0.257	-0.228	-0.195	-0.211	-0.156	-0.156	-0.131	-0.117	0.148	-0.081	0.081
Montos solicitados	-0.079	0.013	-0.316	-0.216	-0.401	-0.141	-0.092	-0.292	-0.099	-0.110	0.112	0.713	0.648	0.635	0.646	0.646	0.305	0.503	0.555	0.555	0.855	1.000	0.747	0.649	-0.037	0.020	-0.017	-0.017	0.042	-0.141	-0.141	0.049	-0.128	0.100	-0.141	0.141
Monto Promedio	-0.146	0.105	-0.230	-0.015	-0.373	-0.235	-0.244	-0.313	-0.288	-0.178	0.237	0.653	0.798	0.808	0.343	0.343	0.357	0.473	0.557	0.557	0.891	0.747	1.000	0.301	-0.100	0.280	-0.225	-0.226	-0.237	-0.096	-0.096	-0.194	0.009	0.162	-0.166	0.166
Tiempo del crédito	0.337	-0.013	-0.269	0.065	-0.321	0.027	0.259	-0.182	0.229	0.079	-0.004	0.634	0.273	0.238	0.742	0.742	0.364	0.449	0.571	0.571	0.393	0.649	0.301	1.000	0.195	-0.459	0.393	0.331	0.368	-0.181	-0.181	0.262	-0.182	0.001	-0.077	0.077
Inversión del crédito financiero	0.241	0.018	-0.203	0.323	-0.203	-0.106	0.364	-0.209	0.323	0.298	0.126	0.209	0.019	0.035	0.107	0.107	0.336	0.306	0.220	0.220	-0.098	-0.037	-0.100	0.195	1.000	-0.315	0.217	0.190	0.150	-0.175	-0.175	0.150	-0.063	-0.063	-0.106	0.106
Capacitación por el otorgamiento del crédito	-0.373	-0.061	-0.063	-0.260	-0.001	-0.221	-0.405	0.011	-0.474	-0.341	0.158	-0.151	0.194	0.223	-0.319	-0.319	-0.214	-0.201	-0.175	-0.175	0.257	0.020	0.280	-0.459	-0.315	1.000	-0.825	-0.815	-0.772	0.167	0.167	-0.688	0.196	0.196	0.038	-0.038
Cursos de capacitación, en el último año	0.335	-0.005	0.066	0.142	0.042	0.209	0.318	-0.037	0.415	0.295	-0.059	0.134	-0.177	-0.194	0.345	0.345	0.190	0.178	0.156	0.156	-0.228	-0.017	-0.225	0.393	0.217	-0.825	1.000	0.894	0.857	-0.148	-0.148	0.749	-0.174	-0.096	-0.059	0.059
Tipo de cursos que participó	0.327	-0.067	0.212	0.154	0.147	0.334	0.288	-0.065	0.378	0.277	-0.076	0.130	-0.136	-0.164	0.328	0.328	0.183	0.172	0.150	0.150	-0.195	-0.017	-0.226	0.331	0.190	-0.815	0.894	1.000	0.839	-0.143	-0.143	0.774	-0.168	-0.116	-0.084	0.084
Recibió algún tipo de capacitación	0.395	0.004	0.051	0.087	0.004	0.361	0.346	-0.135	0.415	0.307	-0.032	0.135	-0.185	-0.227	0.441	0.441	0.191	0.179	0.112	0.112	-0.211	0.042	-0.237	0.368	0.150	-0.772	0.857	0.839	1.000	-0.149	-0.149	0.832	-0.175	-0.175	-0.149	0.149
La capacitación es una inversión	-0.121	-0.232	0.494	-0.286	0.570	0.082	-0.258	0.107	-0.193	-0.295	-0.111	-0.307	-0.221	-0.211	-0.143	-0.143	-0.222	-0.256	-0.375	-0.375	-0.156	-0.141	-0.096	-0.181	-0.175	0.167	-0.148	-0.143	-0.149	1.000	1.000	-0.148	0.851	0.204	-0.102	0.102
La capacitación de su personal es relevante	-0.121	-0.232	0.494	-0.286	0.570	0.082	-0.258	0.107	-0.193	-0.295	-0.111	-0.307	-0.221	-0.211	-0.143	-0.143	-0.222	-0.256	-0.375	-0.375	-0.156	-0.141	-0.096	-0.181	-0.175	0.167	-0.148	-0.143	-0.149	1.000	1.000	-0.148	0.851	0.204	-0.102	0.102
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	0.242	0.073	0.045	0.029	0.008	0.135	0.172	-0.134	0.321	0.228	0.075	0.134	-0.137	-0.096	0.370	0.370	0.190	0.178	0.106	0.106	-0.131	0.049	-0.194	0.262	0.150	-0.688	0.749	0.774	0.832	-0.148	-0.148	1.000	-0.174	-0.174	-0.148	0.148
el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	-0.061	-0.172	0.393	-0.197	0.453	0.042	-0.192	0.068	-0.214	-0.253	-0.006	-0.243	-0.154	-0.144	-0.069	-0.069	-0.158	-0.190	-0.299	-0.299	-0.117	-0.128	0.009	-0.182	-0.063	0.196	-0.174	-0.168	-0.175	0.851	0.851	-0.174	1.000	0.145	-0.119	0.119

La capacitación mejora la rentabilidad	0.037	-0.172	0.206	-0.137	0.193	0.042	-0.060	-0.108	-0.091	0.029	-0.099	0.108	0.162	0.165	0.080	0.080	0.153	0.144	0.040	0.040	0.148	0.100	0.162	0.001	-0.063	0.196	-0.096	-0.116	-0.175	0.204	0.204	-0.174	0.145	1.000	-0.119	0.119
La rentabilidad de su empresa mejora en los últimos años	-0.121	0.111	-0.002	0.187	-0.020	-0.102	-0.107	0.307	-0.055	-0.082	-0.218	-0.107	-0.041	-0.035	-0.227	-0.227	-0.046	-0.067	-0.086	-0.086	-0.081	-0.141	-0.166	-0.077	-0.106	0.038	-0.059	-0.084	-0.149	-0.102	-0.102	-0.148	-0.119	-0.119	1.000	-1.000
La rentabilidad de su empresa disminuyó en el último año	0.121	-0.111	0.002	-0.187	0.020	0.102	0.107	-0.307	0.055	0.082	0.218	0.107	0.041	0.035	0.227	0.227	0.046	0.067	0.086	0.086	0.081	0.141	0.166	0.077	0.106	-0.038	0.059	0.084	0.149	0.102	0.102	0.148	0.119	0.119	-1.000	1.000

MATRIZ DE COVARIANZAS ENTRE ELEMENTOS

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en el sector y rubro	Formalidad	Números de trabajadores permanentes	Número de Trabajadores eventuales	Motivos de formación	financi a su actividad productiva	Entidads bancarias	tasa de interés	Entidads no bancarias	tasa de interés	Prestamistas o usureros	tasa de interés	Otros	tasa de interés	otorga mayores facilidades	montos solicitados	Monto Promedio de crédito otorgado	Tiempo del crédito solicitado	invertido el crédito	Capacitación para el otorgamiento o del crédito	Cuántos cursos de capacitación	capacitación: En qué tipo de cursos participó	Ha percibido algún tipo de capacitación?	la capacitación es una inversión	la capacitación de su personal es relevante	capacitaron sus trabajadores	otorgado ha mejorado la rentabilidad	la capacitación mejor a la rentabilidad	la rentabilidad a mejorado en los últimos años	la rentabilidad ha disminuido en el último año
Edad	0.937	0.019	-0.104	0.311	-0.158	0.06	0.461	-0.081	0.78	0.282	0.062	0.049	-0.066	-0.097	0.383	0.383	0.246	0.151	0.115	0.115	-0.105	-0.032	-0.218	0.168	0.18	-0.15	0.194	0.284	0.241	-0.034	-0.034	0.132	-0.019	0.012	-0.034	0.034
Sexo	0.019	0.098	-0.104	0.043	-0.203	-0.037	0.003	-0.007	-0.012	0.004	0.009	0.007	0.02	0.034	-0.006	-0.006	0.038	0.027	0.011	0.011	0.014	0.002	0.05	-0.002	0.004	-0.008	-0.001	-0.019	0.001	-0.021	-0.021	0.013	-0.018	-0.018	0.01	-0.01
Grado de instrucción	-0.104	-0.104	0.571	-0.138	0.726	0.109	-0.16	0.052	-0.167	-0.065	-0.081	-0.083	-0.212	-0.222	-0.22	-0.201	-0.217	-0.171	-0.171	-0.166	-0.099	-0.268	-0.105	-0.119	-0.02	0.03	0.144	0.025	0.109	0.109	0.019	0.098	0.051	0	0	
Estado civil	0.311	0.043	-0.138	0.627	-0.202	-0.004	0.252	-0.058	0.327	0.107	-0.043	0.073	0.163	0.172	-0.111	-0.111	0.405	0.302	0.195	0.195	-0.025	-0.071	-0.018	0.026	0.197	-0.085	0.067	0.109	0.043	-0.066	-0.066	0.013	-0.052	-0.036	0.043	-0.043
Profesión	-0.158	-0.203	0.726	-0.202	1.187	0.15	-0.177	0.065	-0.127	-0.079	-0.122	-0.143	-0.387	-0.425	-0.368	-0.368	-0.349	-0.376	-0.284	-0.284	-0.317	-0.181	-0.626	-0.181	-0.17	0	0.027	0.144	0.003	0.181	0.181	0.005	0.163	0.069	-0.006	0.006
Ocupación	0.06	-0.037	0.109	-0.004	0.15	0.085	0.056	-0.007	0.075	0.019	-0.016	-0.008	-0.042	-0.072	0.025	0.025	-0.012	-0.017	-0.014	-0.014	-0.048	-0.017	-0.106	0.004	-0.024	-0.027	0.037	0.088	0.066	0.007	0.007	0.022	0.004	0.004	-0.009	0.009
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro (Agrupada)	0.461	0.003	-0.16	0.252	-0.177	0.056	0.509	-0.058	0.633	0.201	-0.006	0.042	-0.04	-0.075	0.155	0.155	0.23	0.195	0.107	0.107	-0.119	-0.027	-0.268	0.095	0.2	-0.12	0.136	0.184	0.156	-0.054	-0.054	0.069	-0.045	-0.014	-0.022	0.022
Formalidad	-0.081	-0.007	0.052	-0.058	0.065	-0.007	-0.058	0.072	-0.081	-0.036	-0.008	-0.041	-0.111	-0.109	-0.096	-0.096	-0.143	-0.131	-0.079	-0.079	-0.066	-0.032	-0.13	-0.025	-0.043	0.001	-0.006	-0.016	-0.023	0.008	0.008	-0.02	0.006	-0.01	0.024	-0.024
Números de trabajadores permanentes	0.78	-0.012	-0.167	0.327	-0.127	0.075	0.633	-0.081	1.343	0.361	-0.016	0.034	-0.16	-0.191	0.212	0.212	0.23	0.166	0.084	0.084	-0.198	-0.047	-0.514	0.137	0.289	-0.228	0.288	0.394	0.303	-0.065	-0.065	0.211	-0.082	-0.035	-0.019	0.019
Número de Trabajadores eventuales	0.282	0.004	-0.065	0.107	-0.079	0.019	0.201	-0.036	0.361	0.252	-0.019	0.02	0.008	-0.016	0.032	0.032	0.126	0.105	0.055	0.055	-0.053	-0.023	-0.138	0.02	0.115	-0.071	0.089	0.125	0.097	-0.043	-0.043	0.065	-0.042	0.005	-0.012	0.012
Motivos de formación	0.062	0.009	-0.081	-0.043	-0.122	-0.016	-0.006	-0.008	-0.016	-0.019	0.254	0.008	0.011	0.066	0.147	0.147	-0.013	-0.005	0.017	0.017	0.048	0.023	0.184	-0.001	0.049	0.033	-0.018	-0.034	-0.01	-0.016	-0.016	0.021	-0.001	0.017	-0.032	0.032
Cómo financi a su actividad	0.049	0.007	-0.083	0.073	-0.143	-0.008	0.042	-0.041	0.034	0.02	0.008	0.072	0.204	0.203	0.174	0.174	0.206	0.209	0.142	0.142	0.144	0.079	0.27	0.088	0.043	-0.017	0.022	0.031	0.023	-0.024	-0.024	0.02	-0.022	0.01	-0.008	0.008

BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Grado	Estado	Profesión	Ocupación	Tiempo	Formalidades	Permanentes	Eventuales	Motivos	Financia	Bancarias	Interés	No Bancarias	Interés	Pres tamistas	Intereses	Otros	In terese s	Oto rga	Créditos	Montos	Plazos	Inve rsión	Cap acit ación	Cur sos	Ti po	Per sonal	Em pre sario	Rel evante	Tra baja dor es	Mej ora miento	Ren tabilidad	Au mento	Dis min uyo	
2	2	3	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	2	2	1	1	1	1	1	3	1	2	2	4	4	5	5	4	4	2	2	4	3	6	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2
2	2	3	3	2	1	1	2	2	1	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	5	3	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	
2	2	4	1	4	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	
2	1	4	1	4	1	1	1	2	2	1	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	5	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	
3	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	4	2	2	2	1	1	2	1	1	3	1	1	1	2	
3	2	2	3	1	1	2	1	4	2	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	4	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
4	2	2	3	1	1	2	1	5	2	2	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
3	2	1	3	1	1	2	1	5	2	1	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	5	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
4	2	2	3	1	1	2	1	4	2	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	5	2	3	1	3	4	3	1	1	2	1	1	1	2	
3	2	2	3	1	1	2	1	5	2	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	4	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
4	1	4	2	5	2	2	1	5	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
4	2	2	3	1	1	3	1	5	2	1	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	
5	2	2	3	1	1	1	1	3	1	2	2	4	4	5	5	3	2	3	3	4	2	6	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
2	1	4	2	5	1	1	1	3	1	1	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	2	2	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	
2	2	1	3	1	1	2	1	2	1	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	4	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
3	2	2	3	1	1	2	1	3	1	1	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	4	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
2	2	2	3	1	1	2	1	3	1	2	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
3	1	4	3	5	2	2	1	3	1	1	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	5	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	2	
3	2	2	3	1	1	2	1	5	2	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	5	2	3	1	3	4	2	1	1	3	1	1	1	2	
4	2	1	3	1	1	3	1	4	2	1	2	3	2	5	5	4	4	3	3	2	2	3	3	2	1	3	2	3	1	1	2	1	1	1	2	
5	2	2	3	1	1	3	1	4	2	2	2	2	3	5	5	4	4	3	3	2	2	2	3	3	1	2	3	2	1	1	2	1	1	1	2	

4	2	2	3	1	1	3	1	5	2	1	2	3	2	5	5	4	4	3	3	2	2	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
5	2	2	3	1	1	3	1	5	2	2	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
4	2	2	3	1	1	2	1	4	2	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	4	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	
3	2	1	2	1	1	2	1	3	2	2	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
3	2	2	3	1	1	1	1	2	1	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	5	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
2	2	3	3	3	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	4	4	5	5	2	3	3	3	4	3	6	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	2	3	1	3	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2		
3	2	2	3	1	1	2	1	3	1	2	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	6	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
3	2	2	3	1	1	2	1	3	1	1	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
3	2	3	3	2	1	1	1	2	1	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	5	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2
3	2	2	3	1	1	2	1	3	2	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	4	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	1	2	3	1	1	2	1	2	1	2	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	5	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
3	2	4	3	2	2	2	1	3	2	1	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	6	2	1	1	2	3	3	1	1	2	1	1	1	2		
4	2	2	3	1	1	2	1	3	2	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	6	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	
4	2	2	3	1	1	2	1	3	2	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	5	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
4	2	3	3	2	1	1	1	2	1	2	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	6	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	
2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	2	4	4	5	5	2	3	3	3	4	3	7	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	2	4	3	4	1	1	1	2	1	1	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	2	1	1	2	4	2	1	1	3	1	1	1	2		
2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	4	4	5	5	2	3	3	3	4	3	7	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	2	4	4	5	5	2	3	3	3	4	3	7	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
3	2	2	3	1	1	2	1	3	2	2	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	6	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
3	2	2	3	1	1	2	1	3	2	1	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
4	2	3	3	2	1	1	1	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
4	2	2	3	1	1	2	1	3	2	1	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	
3	2	2	3	1	1	2	1	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	6	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	
2	2	2	3	1	1	1	1	2	2	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
4	2	2	3	1	1	3	1	5	2	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	6	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	

5	1	3	3	3	2	3	1	5	2	1	2	3	2	5	5	4	4	3	3	2	2	2	3	2	1	2	4	3	1	1	2	1	1	1	2	
4	2	2	3	1	1	2	1	5	1	2	2	2	3	5	5	4	4	3	3	2	2	3	3	2	1	3	3	3	1	1	3	1	1	1	2	
2	2	2	3	1	1	1	1	2	1	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	5	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
3	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	6	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	2	3	3	2	1	1	1	2	1	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	6	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	
3	2	3	1	2	1	1	1	2	1	1	2	4	4	5	5	4	4	2	2	4	3	7	3	2	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	2	
2	2	2	3	1	1	1	1	2	1	2	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	4	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	2	2	3	1	1	1	1	2	1	1	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	5	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	2	3	2	2	2	2	1	2	1	2	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	4	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
2	2	2	3	1	1	1	1	2	1	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	5	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
4	2	2	3	1	1	2	1	3	1	2	2	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	6	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2
3	2	2	3	1	1	3	1	3	1	1	2	4	4	2	2	4	4	3	3	3	2	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
4	2	2	3	1	1	3	1	5	2	2	2	2	3	5	5	4	4	3	3	2	2	3	3	3	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	
5	2	3	2	2	2	3	1	5	2	1	2	3	2	5	5	4	4	3	3	2	2	2	3	2	1	3	4	3	1	1	2	1	1	1	2	

1. Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/03/2018	10/03/2018	24 horas
b.- Análisis de datos	11/03/2018	20/03/2018	15 horas
c.- Elaboración de informe	22/03/2018	03/04/2018	17 horas

2. Presupuestos

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: PUCALLPA			
RUBROS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo:			
Lapiceros	02 Und.	1.00	2.00
Folder y Foster	02 Unid.	2.00	4.00
Cuadernillo	01 Unid.	5.00	5.00
Papel bond de 75 gr. T/A-4	01 Millar.	30.00	30.00
TOTAL BIENES DE CONSUMO	-	-	41.00
Servicios:			
Pasajes	-	-	200.00
Impresiones	1500 Und	0.30	450.00
Copias	500 Und.	0.10	50.00
Anillados	04 Und.	10.00	40.00
Internet			200.00
TOTAL SERVICIOS	-	-	940.00
TOTAL GENERAL	-	-	981.00

FINANCIAMIENTO

Para el desarrollo y elaboración el presente trabajo de investigación, así como también al gasto incurrido, será autofinanciado.