



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018”

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

AUTOR:

BACH. Calderón Saldaña, Shirley.

ASESOR:

MG. CPCC. ARÉVALO PÉREZ ROMEL

PUCALLPA-PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018”

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

AUTOR:

BACH. Calderón Saldaña, Shirley

ASESOR:

MG. CPCC. ARÉVALO PÉREZ ROMEL

PUCALLPA-PERÚ

2018

1. Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018”

2. Hoja de firma del jurado

Mg. CPCC. Montoya Torres, Silvia Virginia
Presidente

Mg. CPC. José Luis Alberto López Souza
Miembro

Mg. CPC. Vilca Ramírez, Ruselli Fernando
Miembro

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

3. Agradecimiento

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

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

4. Dedicatoria

Dios,

Quien es mi guía, en todo este caminar, en toda esta lucha diaria para poder conseguir una carrera profesional.

A mis padres

Carlos Armando Flores Vela, Norma Elinor Saldaña Villacrez y a mi novio Marcos Ollaguez Panduro Gracias a sus apoyo constante y permanente, porque por ustedes, soy la persona de hoy, capaz de cumplir mis sueños y anhelos.

5. Resumen

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 25 y una muestra de 19 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 63.2% (12) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 10.5% (02) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. El 47.4% (9) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 63.2% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 10.5% (2) de las empresas encuetadas son informales. El 15.8% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 78.9% (15) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajador eventual. El 94.7% (18) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 52.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros. **Con respecto a la rentabilidad;** El 31.6% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales (mercaderías).

Palabras claves: financiamiento, capacitación, rentabilidad

6. Abstract

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the service sector, laundry sector of minor and major vehicles of the district of Callería, 2018" had as a general objective to describe the main characteristics of the financing, the training and the profitability of the micro and small companies of the service sector, rubro laundries of minor and major vehicles of the district of Callería, 2018. The research was quantitative, to carry it out we worked with a population of 25 and a sample of 19 micro-companies, to whom a questionnaire of 36 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the microentrepreneurs surveyed, it is established that the majority of 63.2% (12) of the representatives of micro-enterprises are between 31 and 50 years old. The 10.5% (02) of the microentrepreneurs surveyed have complete university superiors. 47.4% (9) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 63.2% (12) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. The 10.5% (2) of the encuetadas companies are informal. 15.8% (3) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 78.9% (15) of the micro-enterprises have from 1 to 3 temporary workers. 94.7% (18) of the microenterprises were trained to obtain profits. With regard to financing; 52.6% (10) of the microenterprises have been financed by third parties. With respect to profitability; 31.6% of micro-enterprises invested the loan requested in the improvement and / or expansion of their premises (merchandise).

Keywords: financing, training, profitability

7. Contenido

1.	Título de la tesis.....	iii
2.	Hoja de firma del jurado.....	iv
3.	Agradecimiento	v
4.	Dedicatoria.....	vi
5.	Resumen	vii
6.	Abstract.....	viii
7.	Contenido.....	ix
8.	Índice de tablas	xi
I.	Introducción.....	16
II.	Revisión de literatura.....	21
2.1	Antecedentes	21
2.1.1	Internacional	21
2.1.2	Nacional	23
2.1.3	Regional	25
2.1.4	Local	27
2.2	Bases teóricas	27
2.2.1	Teoría del financiamiento	27
2.2.2	Teoría de la capacitación	31
2.2.3	Teoría de la rentabilidad	33
2.2.4	Definición de financiamiento.....	34
2.3	Marco conceptual	34
2.3.1	Definición de capacitación.....	34
2.3.2	Definición de rentabilidad.....	34
2.3.3	Definición de las micro y pequeñas empresas	35
III.	Metodología.....	36
3.1	Diseño de la investigación.....	36
3.2	Población y muestra	36
3.2.1	Población.....	36
3.2.2	Muestra	37
3.3	Definición y operacionalización de las variables	37
3.4	Técnicas e instrumento.....	41
3.4.1	Técnica.....	41
3.4.2	Instrumento	41

3.5	Plan de análisis	41
3.6	Matriz de consistencia	42
3.7	Principios éticos	43
3.7.1	Respeto por la personas	43
3.7.2	Beneficencia.....	44
3.7.3	Justicia.....	44
IV.	Resultado y análisis de resultados.....	45
4.1	Resultados	45
4.2	Análisis de resultados.....	81
4.2.1	Respecto a los empresarios	81
4.2.2	Respecto a las características de las microempresas.....	81
4.2.3	Respecto al financiamiento	82
4.2.4	Respecto a la capacitación	84
4.2.5	Respecto a la rentabilidad	85
V.	Conclusiones.....	86
5.1	Respecto a los empresarios	86
5.2	Respecto a las características de las microempresas.....	86
5.3	Respecto a financiamiento	86
5.4	Respecto a la capacitación.....	87
5.5	Respecto a la rentabilidad	88
VI.	Recomendaciones	89
	Respecto a los empresarios	89
	Respecto a las características de las microempresas.....	89
	Respecto al financiamiento	90
	Respecto a la capacitación.....	91
	Respecto a la rentabilidad	91
VII.	Aspectos complementarios	93
7.1	Referencias bibliográficas	93
7.2	Anexos.....	98
7.2.1	Cuestionario	98
7.2.2	Artículo científico	101
7.2.3	Declaración jurada	124
7.2.4	Tabla de fiabilidad	125
7.2.5	Tabla de datos	126

8. Índice de tablas

Tabla 1: edad de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 ..	45
Tabla 2: Sexo de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 ..	46
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 ..	47
Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 ..	48
Tabla 5: Profesión de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 ..	49
Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 ..	50
Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 ..	51
Tabla 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 ..	52
Tabla 9: Números de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 ..	53

Tabla 10: Números de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.....	54
Tabla 11: Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	55
Tabla 12: Financiamiento de las actividades de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.....	56
Tabla 13: Financiamiento a terceros de las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	57
Tabla 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	58
Tabla 15: Entidades financiera no bancarias de las cuales obtienen préstamos las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	59
Tabla 16: Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	60
Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtienen financiamiento las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	61

Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	62
Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	63
Tabla 20: Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	64
Tabla 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	65
Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.....	66
Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado por las empresas micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	67
Tabla 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	68
Tabla 25: El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	69

Tabla 26: Cantidad de cursos que ha tenido el representante legal de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	70
Tabla 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	71
Tabla 28: Recibió capacitación el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	72
Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	73
Tabla 30: La capacitación como empresario es una inversión	74
Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	75
Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	76
Tabla 33: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.....	77
Tabla 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	78

Tabla 35: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	79
Tabla 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido.....	80

I. Introducción

Actualmente la micro y pequeñas empresas están constituyéndose como la unidad económica con más rasgo influyentes, y tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Según Destino negocio (2016), La Ley MYPE es una norma del gobierno peruano que tiene como objetivo promocionar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPE), así como su formalización. Para ello, esta ley les otorga una serie de beneficios laborales y tributarios para apoyar su crecimiento y la generación de empleo

La última modificación a la Ley MYPE determinó que las empresas podrán acceder a este régimen especial, de acuerdo a su nivel de ventas y ya no por el número de trabajadores. De este modo la Ley MYPE califica a la microempresa como aquella que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.577, 500) y como pequeña empresa a la que vende entre 150 UIT (S/.577,500) y 1.700 UIT (S/.6'545.000).

El único requisito que plantea la Ley MYPE para acceder a los beneficios es la inscripción de la empresa en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI).

En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza

Se dice que la micro y pequeña empresa en lavaderos de vehículos menores y mayores, son negocios ilegales No importaron la falta de permisos, equipo y capacidad hidráulica de la toma que les suministra su principal insumo, el agua. Su ventaja

principal sigue siendo que el agua, a pesar de ser la materia prima básica de su trabajo, les cuesta menos de 100 soles al mes. Poco a poco las personas utilizan sus cocheras de manera ilegal, es muy importante que se evalué el hecho de las características del financiamiento, capacitación del personal y la rentabilidad de este tipo de empresas que en su mayoría deberían ser legales.

Es por eso que se plantea esta investigación con fines descriptivos, que induzcan al apoyo metodológico de emprendedores.

Las micro y pequeñas empresas del Perú un 50,1% de ellas se dedica al rubro de servicios; 33,8% al sector comercio; y 16,1% a otras actividades vinculadas a la extracción y producción. Los negocios de lavados de automóviles menores y mayores en su mayoría son rentables, pues la población en su mayoría busca el lavado de sus coches o motocicletas.

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital). Las empresas puedan clasificarse según la actividad económica que desarrollan. Así, nos encontramos con empresas del sector primario (que obtienen los recursos a partir de la naturaleza, como las agrícolas, pesqueras o ganaderas), del sector secundario (dedicadas a la transformación de bienes, como las industriales y de la construcción) y del sector terciario (empresas que se dedican a la oferta de servicios o al comercio). Pérez (2008).

En el diario La Republica (2013), se menciona que en Perú la planeación estratégica no se lleva a cabo. Existen en el Perú aproximadamente alrededor de 3,5 millones de micro y pequeñas empresas y representan el 45% del Producto Bruto Interno (PBI), La mayoría de estas surge como una intuición, más que como el

resultado del conocimiento o de la planeación, lo que hace que estas pequeñas y medianas empresas carezcan de una planeación estratégica. Estos y otros factores provocan que el 80% de estos pequeños negocios quiebren en el primero o segundo año de su creación. Sin embargo, Perú no es el único país que sufre de esto, existen otros países en donde operan empresas que experimentan el mismo problema de la falta de una planeación estratégica.

El simple hecho de ser pymes no significa que estas no deban seguir lineamientos que las dirijan hacia el crecimiento; al contrario, es en el momento de la creación y arranque cuando más necesitan de una base que la sustente y dirija. Empresas que ahora están consolidadas empezaron siendo pymes que sabían el camino que debían tomar por medio del planteamiento de una estrategia bien definida y ahora que son grandes corporaciones continúan con esa planeación que las ha llevado hacia el crecimiento y la rentabilidad.

El financiamiento es parte de una cultura de obtención de ganancias, está más relacionado con la práctica de la realización de proyectos, con el fin de obtener utilidad, para eso se requiere de una planificación de actividades en conjunto.

Chiavenato (2007), si se habla de capacitación es el proceso educativo de corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, por medio del cual las personas adquieren conocimientos, que desarrollan habilidades y competencias en función de objetivos definidos.

De cierta manera en la ciudad de Pucallpa la tendencia por los lavaderos de vehículos ha venido creciendo de manera acelerada, la distribución en características es muy infame, dado que los empresarios que se desarrollan buscan la practicidad a la hora de desarrollar sus negocios, su personal no está del todo capacitado por lo que buscan de cierta manera hacerlo de forma ilegal.

Es necesario que se cumplan con las reglamentaciones necesarias y adecuadas para evitar accidentes en los trabajadores del lugar.

Bajo esta premisa se busca describir las características de financiamiento, capacitación y rentabilidad de los lavaderos de vehículos menores y mayores.

Por consiguiente, se considera al siguiente como enunciado del problema:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018?

Para dar respuesta al problema enunciado, se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018

De lo cual se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018

- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018

Finalmente, la presente investigación se justifica en la validez de la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018, en el cual se desarrolla la investigación por como los lavaderos de vehículos menores y mayores de la ciudad de Pucallpa en el distrito de Callería, suelen obtener apalancamientos en la vida cotidiana es por ello que se evalúan diversos enfoques:

En un enfoque social, pretende preservar el estatuto de armonía en la sociedad, derivando las enseñanzas complementarias para una cultura tributaria. En un enfoque económico coadyuva a la mejora del cuidado del dinero, con bases en educación de ahorro y sobre todo con ideas de emprendimiento

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacional

Ixchop (2014), en su tesis denominada “Financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango” en donde sostiene lo siguiente:

Para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo. La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.

Una de los problemas que afecta a la mayoría de empresarios, es la poca capacidad que tienen para autofinanciar sus inversiones, la mayoría de instituciones financieras que participaron en la presente investigación, indicaron haber atendido solicitudes de créditos del sector confección, afirmando que es un potencial cliente demandante de crédito, cuya solicitud promedio es de Q 30,000.00, demanda que aumenta en los meses de enero, septiembre y diciembre.

El pequeño empresario del sector confección no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera lo cual limita las

posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento externo con tasas de interés aceptables, y en consecuencia difícilmente logra trascender y aprovechar las oportunidades de mercado, un porcentaje alto de entrevistados manifiesta que han venido operando de forma empírica.

En consecuencia dejan una puerta abierta para que la competencia, el fraude o la pérdida de productividad entren con facilidad, aun cuando se tengan elementos positivos a su favor tales como la facilidad de conseguir financiamiento proveniente de anticipos de clientes.

Los empresarios dedicados a la confección utilizan ambos tipos de maquinaria tanto eléctricas como mecánicas, no obstante un porcentaje mínimo utiliza maquinaria eléctrica, de manera que el sector confección presenta necesidades de inversión en maquinaria automatizada que les permita ser más productivos y por ende más competitivos.

Así mismo Ixchop recomienda que el pequeño empresario esté informado de las diferentes fuentes de financiamiento que existen y los beneficios que ofrecen, sean internos o externos, informarse de las tasas porcentuales y los costos administrativos que conlleva la adquisición del mismo. Y no dejarse influenciar únicamente por la necesidad de adquirir recursos financieros. Además, se recomienda que el empresario se apoye utilizando lo más que pueda del financiamiento externo proveniente de los anticipos de clientes. Para las pequeñas empresas el acceso al crédito y las facilidades de financiamiento son un factor primordial para que existan inversiones no obstante, el empresario debe contar con un excelente record crediticio para aumentar las posibilidades de calificar a un préstamo con instituciones financieras, por eso se recomienda, tener cuentas monetarias o

de ahorro en la institución donde se desea adquirir el préstamo, ya que los movimientos y el manejo de las mismas generan un historial financiero, así mismo se recomienda que el empresario utilice parte de sus utilidades para capitalizarse o una mezcla de financiamiento externo e interno.

2.1.2 Nacional

Barboza (2016), en su tesis denominada “La rentabilidad en la micro y pequeñas empresas, del sector servicio-rubro tueste, molido y empaque de café, del distrito de villa rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, periodo, 201” en donde sostiene lo siguiente:

De las MYPE encuestadas se concluye: en que los representantes legales son en su mayoría personas adultas y sus edades fluctúan a partir de los 31 años a más, de sexo masculino, de estado civil casados, con el grado de instrucción, de nivel secundario a universitario. Así mismo, se aprecia que la mayor parte de ellos tienen el cargo de gerentes dentro de la empresa, con una experiencia en el ramo no menor a 01 año. Las MYPE encuestadas, tienen una constitución de tipo unipersonal y jurídica, en su totalidad están formalizadas, la gran mayoría tienen trabajadores permanentes, y cuentan con un promedio de 1 a 5 trabajadores, del mismo modo tienen una antigüedad de 1 a 2 años y se crearon con la finalidad de generar ingresos para la familia Realizar trabajos o campañas de capacitación a los microempresarios en temas relacionados a la Rentabilidad, tanto económica como financiera. Informar a los microempresarios sobre la importancia de realizar un análisis de rentabilidad previo a emprender un negocio y cuando este ya esté encaminado.

González (2016), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014” en donde sostiene lo siguiente:

En relación al financiamiento, 14 de las 23 empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar, estudiadas; recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, representando el 61% de la muestra; en cuanto al tipo de entidad bancaria donde se realizó el préstamo, acudieron en su mayoría a las instituciones no bancarias que representa el 86%; la institución no bancaria más requerida fue Financiera Edifycar con el 36%, seguido de Caja Trujillo con el 29% ; en relación a la tasa de interés del crédito financiero es del 3% que representa el 50%; la entidad financiera que otorgaron mayores facilidades de crédito fue la entidad no bancaria con el 99%.

El crédito obtenido fue invertido en el capital de trabajo representado por el 79%, mientras que el 14% lo utilizaron en activo fijo. En cuanto al porcentaje de incremento de la rentabilidad fue de 5%, representando el 36%, seguido del incremento de rentabilidad del 10% que representa el 29% del total de la muestra.

Se recomienda el financiamiento por parte de las entidades no bancarias se incrementan año tras año con tasas de interés accesibles, sin embargo dicho financiamiento debe estar orientado a impulsar el desarrollo empresarial, es importante que las entidades financieras capaciten a los representantes de las pyme acerca del mejor uso del crédito solicitado a fin de obtener una mayor rentabilidad.

Por otro lado, es importante la capacitación acerca de la separación de los ingresos y egresos empresariales a los dueños o administradores de las Mype, de modo tal que permita evaluar indicadores exactos de rentabilidad y consecuentemente crecimiento empresarial, así los representantes de las pyme puedan dejar de ver su empresa como un sustento familiar. La rentabilidad es el eje motor de las Mype, por ende debe estar orientado al incremento periódico lo que traerá consigo el crecimiento empresarial.

Para ello el representante de la Pyme debe tener ideas claras de lo que quiere para su establecimiento y cómo logrará cumplir dichos objetivos. Incidir en la realización de estudios de correlación entre financiamiento, capacitación y rentabilidad empresarial, para demostrar los beneficios de los mismos. Asimismo el desarrollo de investigaciones experimentales en donde se pueda intervenir y evaluar el aporte brindado y a su vez contribuir en el desarrollo social impulsado por nuestra casa superior de estudios.

2.1.3 Regional

Avendaño (2016), En su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016” en la universidad católica los Ángeles de Chimbote, en donde se sostiene lo siguiente:

La tendencia a solicitar y recibir créditos (financiamiento) es creciente en el sector comercio rubro boticas en el distrito de Yarinacocha. Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas sus el 90 % de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 a 60 años), el 60% de los representantes

legales encuestados son del sexo masculino, el 60% de los representantes de la empresa son convivientes.

Sostiene que las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 40% de los microempresarios encuestados tienen estudios superiores universitarios concluidos, el 80% de los de los representantes de la empresa son químicos farmacéuticos. Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 80% de las micro y pequeñas empresas tienen de 6 a 7 años en el rubro, el 100% de las empresas son formales y el 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia.

Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 55% de las empresas han tenido financiamiento propio, el 25% de las empresas han sido financiados por entidades no bancarias. Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 30% menciona que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias. Se recomienda: De las Mypes encuestadas se observa que la tendencia a solicitar y recibir créditos (financiamiento) es creciente en el sector comercio rubro boticas en el distrito de Yarinacocha, por lo tanto se recomienda que al solicitar créditos se informe bien sobre todo en las tasas de intereses y los plazos a cancelar.

De las Mypes encuestadas se observa que el 90% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 a 60 años, por lo tanto se recomienda a las entidades financieras a poder dar más facilidad en la otorgación de créditos y así poder contribuir en el éxito de un micro empresario productivo. De las Mypes encuestadas el 40%

de los microempresarios tienen estudios superiores universitarios concluidos, de ellos el 80% son químicos farmacéuticos, por lo tanto se recomienda continúen con sus emprendimiento de ser empresarios y desarrollarse profesionalmente, además porque conocen de la industria farmacéutica (medicamentos e insumos químicos). De las Mypes encuestadas el 30% menciona que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias, por lo tanto se recomienda solicitar créditos en estas entidades (Cajas Municipales, Financieras, Cooperativas, etc) debido a que las tasas de interés son muy bajas para capital de trabajo y por la flexibilidad de las cuotas para cancelar

2.1.4 Local

Cardenas (2016), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de Camiones del distrito de Callería, 2016” en donde sostiene lo siguiente:

Que las MYPES eviten el financiamiento de terceros para el pago de menor interés. Que las MYPES financien sus negocios con créditos de cajas rurales y de esta manera pagar intereses menores que al de los bancos. Que las mujeres participen en mayor cantidad en la formación de MYPES. Que las MYPES capaciten a su mayor cantidad de personal posible. Que las MYPES continúen innovando para un mejor crecimiento empresarial

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

Según Bradley, Jarrell, & Han Kim, (1984), la teoría del trade-off es una teoría financiera que defiende la existencia de una estructura de capital

óptima, es decir, un ratio óptimo de capital propio y capital ajeno, que permite maximizar el valor de la empresa. De acuerdo con este abordaje, la empresa busca el equilibrio entre los costes en que incurriría en el caso de quiebra y los beneficios de emisión de deuda (concretamente de acuerdo al ahorro fiscal y de beneficios de apalancamiento financiero), estableciendo un valor objetivo para el endeudamiento.

A medida que la empresa va aumentando su nivel de endeudamiento, también aumentan los beneficios fiscales asociados al endeudamiento, además de poder tener mayores beneficios con el apalancamiento financiero, lo que lleva a la empresa a aumentar sus resultados y, de este modo, su valor. Sin embargo, a medida que aumenta la deuda, también aumentan los costes asociados al endeudamiento, así como el propio riesgo financiero. De esta forma, la empresa debe ir contrapesando los impactos del beneficio fiscal con las dificultades financieras de forma a alcanzar un punto de endeudamiento que maximice su valor.

Miller Merton, economista norteamericano y uno de los mayores estudiosos de la estructura de capital óptima, desarrolló sus estudios a través de un modelo que introduce la fiscalidad para empresas e inversores, desarrollado con base en el ordenamiento fiscal de los Estados Unidos y que se asienta en algunos presupuestos tales como: tasas de impuestos progresivas para los rendimientos de personas singulares; tasas constantes e idénticas para todas las empresas para los rendimientos empresariales; tasas de interés diferentes para accionistas y obligacionista; títulos de deuda emitidos por la empresa no tienen riesgo; los intereses reflejan la totalidad de los costes, es decir, no existen comisiones bancarias u otros costes y

parte del presupuesto de los resultados de las empresas son distribuidos en su totalidad.

Según Miller, la aplicación de tasas de impuesto progresivas a los inversores provoca el desequilibrio en el mercado de la deuda y, simultáneamente, las empresas alteran su estructura de capital de forma a disfrutar de los beneficios fiscales. Mientras los inversores sujetos a tasas de tributación superiores a las tasas soportadas por las empresas son fácilmente captados por las empresas que tienen menores niveles de endeudamiento, los inversores con tasas de tributación inferiores serán captados por las empresas con niveles de endeudamiento mayores.

En una situación de equilibrio, la política de endeudamiento es irrelevante para el valor de la empresa, no existiendo de esta forma el nivel óptimo de endeudamiento para cada empresa. Sin embargo, se verifica la existencia de una estructura óptima de capital para cada clase de rendimientos equivalentes. Así, el punto de equilibrio de la estructura de capital óptima será alcanzado cuando la tasa de impuesto soportada por las empresas sea igual a la tasa de impuesto soportada por los inversores.

A su vez, la presencia de tasas progresivas de tributación sobre los rendimientos de los inversores y su desfase relativamente a la tributación sobre los rendimientos de las empresas hace que exista un desequilibrio en el mercado de la deuda. Nunes (2018).

Cuando se trata de financiar su puesta en marcha, existe una amplia variedad de opciones disponibles, desde usar dinero de su propio bolsillo hasta solicitar un préstamo. Para poder determinar qué opción de

financiamiento es la más conveniente para su situación, aquí analizamos ocho caminos posibles para encontrar respaldo:

Préstamos bancarios tradicionales: La mayoría de los emprendedores recurren a bancos para financiar su empresa. Si piensa solicitar un préstamo bancario, asegúrese de tener una descripción clara de cómo se gastará el dinero, ya que muchos bancos querrán ver un plan de negocios sólido antes de aprobar un préstamo.

Financiamiento de la Small Business Administration (SBA, por sus siglas en inglés): La SBA ofrece préstamos flexibles a través de agencias y organizaciones sin fines de lucro estatales para las empresas que califican (sólo disponible en inglés).

Tarjetas de crédito: Casi la mitad de todas las empresas se financian, por lo menos inicialmente, con tarjetas de crédito. Y si bien esto podría ser una buena opción si desea moverse rápidamente, comenzar mezclando los gastos de su empresa con sus gastos personales podría no ser prudente.

Financiamiento propio: Esto requiere recurrir a sus propios activos para financiar su empresa. Podría refinanciar su casa o tomar prestado dinero de sus ahorros, cartera de inversión o fondo para la jubilación. Tenga presente que pueden aplicarse penalidades o cargos a las personas que realizan retiros anticipados de ciertos fondos para la jubilación.

Familiares y amigos: Si sus familiares o amigos le ofrecen sus fondos, asegúrese de firmar un contrato, determine si se trata de un préstamo o de una inversión y mantenga una comunicación regular con ellos. Ya sea que se trate de un préstamo o de una inversión, también

deberían aceptar que existe un riesgo financiero que podría causar la pérdida de algunos o de todos sus fondos.

Financiamiento colectivo: Una manera nueva y en evolución de financiar las puestas en marcha. El financiamiento colectivo tiene lugar cuando un grupo grande de personas dona dinero en un esfuerzo por llevar una idea comercial al siguiente nivel.

Capitalistas de riesgo: Ésta es una fuente de financiamiento en la que inversionistas adinerados, bancos de inversión y otras instituciones financieras invierten en una empresa o idea que creen que tiene un potencial a largo plazo, a cambio de un porcentaje en la propiedad de la compañía.

Inversionistas ángeles: En general, son personas adineradas que proporcionan financiamiento para una puesta en marcha porque buscan un retorno sobre la inversión alto. A diferencia de los capitalistas de riesgo, los inversionistas ángeles pueden utilizar su propio dinero para financiar puestas en marcha que consideran potencialmente rentables. Gossage (2006).

2.2.2 Teoría de la capacitación

Teoría de Peter Drucker

De acuerdo a su filosofía de la gerencia, Peter Drucker dice: “Lo que diferencia a las organizaciones es si estas pueden hacer que la gente común realice cosas no comunes”.

“El verdadero secreto para lograr el éxito de la empresa es su excepcional habilidad para convertir a sus trabajadores en altamente productivos, motivados y altamente conscientes de la calidad al reconocer el potencial, la dignidad y el valor del individuo”. Estas expresiones de

Peter Drucker depositan en el conocimiento el recurso más valioso de las organizaciones, del cual depende el futuro de la empresa. En mi preocupación por desarrollar una filosofía de la administración quiero proponer algunos enfoques que deben considerarse como puntos de partida para crear una teoría filosófica de la administración:

En las organizaciones, el gerente debe cultivar una ejemplar conducta personal.

Reconocer, distinguir, premiar y honrar a las personas dignas de las organizaciones.

Guardar el respeto y el afecto a todas las personas que cumplan con sus deberes y responsabilidades.

Despertar el interés y promover el bienestar de todos los individuos de la organización.

Convertirse en un paradigma a seguir por todos, enseñando y aprendiendo de los demás.

Invertir para lograr el pleno desarrollo de las personas y así lograr nuevos conocimientos que permitan el éxito de la organización.

Ser benevolente, tolerante y facilitador con los clientes de la organización; de ellos depende parte del éxito

O'connor (2002), atribuye al acervo de capital humano la atracción de inversión en capital físico, sobre todo mediante la inversión extranjera directa. Por su parte, Nelson y Abramovitz, señalan que el capital humano por sí solo no garantiza el éxito de la innovación o las nuevas tecnologías, es necesario el capital social (capacidades tecnológicas, organizativas y sociales), es decir, para que haya un crecimiento rápido se tiene que

combinar la educación con las tecnologías empleadas en organizaciones bien estructuradas para su aprovechamiento

2.2.3 Teoría de la rentabilidad

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

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuible,

dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación. Sánchez (1994).

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición de financiamiento

El término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

Venemedia (2017).

2.3.2 Definición de capacitación

Capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal. Frigo (2011).

2.3.3 Definición de rentabilidad

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión.

Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo

de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Kiziryan (2015).

2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Sunat (2016).

III. Metodología

3.1 Diseño de la investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizó procesos estadístico e instrumento de medición. Hernandez, Fernandez, & Baptista, (1997) la investigación cuantitativa usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. De acuerdo a la naturaleza del estudio la investigación es de nivel descriptivo Hernandez, Fernández, & Baptista, (1997) el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así y valga la redundancia describir lo que se investiga

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

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 25 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y

mayores del distrito de Callería, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación

3.2.2 Muestra

Para la muestra se contó con 19 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018, es decir, el 76% de la población, mientras que el 24% no pudo ser parte de la investigación, por no contar con la predisposición inmediata.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición:
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: específicas

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.	Se muestra los rasgos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Solicitud de crédito	Nominal Si no
		Recibió crédito	Nominal Si no
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa Especificar el monto
		Entidad a la que solicito crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal Si no
		Crédito inoportuno	Nominal Si no
		Monto del crédito Suficiente Insuficiente	Nominal Si no Si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si no

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.	Se muestra los rasgos relacionadas a la capacitación del personal de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacitan el personal de la empresa	Nominal Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si No
		Cree que al capacitación mejor 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 servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.	La utilidad que recoge el propietario de la entidad. Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal Si No

Fuente: Calderón (2018)

3.4 Técnicas e instrumento

3.4.1 Técnica

Para el recojo de información de la investigación se tomó en cuenta la técnica de la encuesta: es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información de personas sobre diversos temas

3.4.2 Instrumento

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación

3.6 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
	FORMULACIÓN	GENERAL				TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018?	Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas	Característica	Edad Sexo Grado de instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-descriptivo	La población estará conformada por 25 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Cuestionario de 36 preguntas cerradas		
			ESPECIFICO		Micro y pequeñas empresas	Ley de la micro y pequeña empresas N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS
			<ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 • Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 • Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 • Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 • Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018 	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras	No experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo	Encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel.	
		Interés			Tasa de interés					
		Monto			Monto del crédito					
		Plazos			Plazo del crédito					
					Inversión	Inversión del crédito				
		Capacitación		Personal	Permanente Eventual					
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación					
Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad								
	Capacitación	Mejora rentabilidad								
	Tipos	Económica Financiera								
						TÉCNICA				

3.7 Principios éticos

Toda investigación en que participen seres humanos debe realizarse de acuerdo con tres principios éticos básicos, a saber, el respeto por las personas, la beneficencia y la justicia. Se da por sentado habitualmente que estos principios guían la preparación concienzuda de propuestas para los estudio científicos. En circunstancias diversas, pueden expresarse en forma diferente y se les puede otorgar una importancia diferente, y su aplicación, de absoluta buena fe, puede tener efectos diferentes y provocar decisiones o cursos de acción diferentes. Estos principios se han debatido y elucidado intensamente en las últimas décadas, y el objetivo de estas Pautas es que se apliquen a la epidemiología.

3.7.1 Respeto por la personas

El respeto por las personas es uno de los principios fundamentales de la investigación: Es el reconocimiento de una persona como un ser autónomo, único y libre. También significa que reconocemos que cada persona tiene el derecho y la capacidad de tomar sus propias decisiones. El respeto por una persona garantiza la valoración de la dignidad.

Se debe empoderar a las personas para que tomen decisiones libres y se les debe suministrar toda la información necesaria para que tomen buenas decisiones. El llevar a cabo un proyecto de investigación cuando algunos de los posibles participantes no tienen el derecho ni la capacidad de tomar una decisión, constituye una violación de la ética de la investigación y los derechos humanos básicos. Los representantes comunitarios pueden ayudar a reconocer el proceso decisorio único de las personas y las comunidades y sugerir las mejores maneras de empoderar a los

participantes para que tomen decisiones voluntarias. The Science of improving lives, (2005)

3.7.2 Beneficencia

La beneficencia es la palabra que designa la disposición que presenta una persona y que la lleva a hacer y promover el bien entre su entorno y asimismo para el prójimo. Ayudar y asistir a quienes más lo necesitan es la misión de quienes se encuentran alcanzados por la virtud de la beneficencia. También es habitual que se la denomine como caridad o filantropía.

Se llama beneficencia a los actos de donación o ayuda voluntaria a los necesitados

El concepto de beneficencia se utiliza para nombrar al conjunto de las instituciones y servicios con fines benéficos. Estos esfuerzos solidarios pueden ser desarrollados por individuos autónomos o por grupos organizados dentro de organizaciones o entidades.

3.7.3 Justicia

La justicia es un hábito por el cual el hombre quiere y obra rectamente. Por medio de ella se consigue el bien común. Tomas como seguidor de Aristóteles, piensa que el fin del estado es el mantenimiento de la paz interior, mediante la protección de los enemigos exteriores, y la administración de justicia en el estado. Este clasifica la justicia en: Conmutativa, distributiva y legal, siguiendo el pensamiento de Aristóteles. Pero vinculando a los problemas dogmáticos de la iglesia.

IV. Resultado y análisis de resultados

4.1 Resultados

Tabla 1: edad de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

		Edad del representante	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 18 a 30	5	26,3
	De 31 a 50	12	63,2
	De 51 a mas	2	10,5
	Total	19	100,0

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

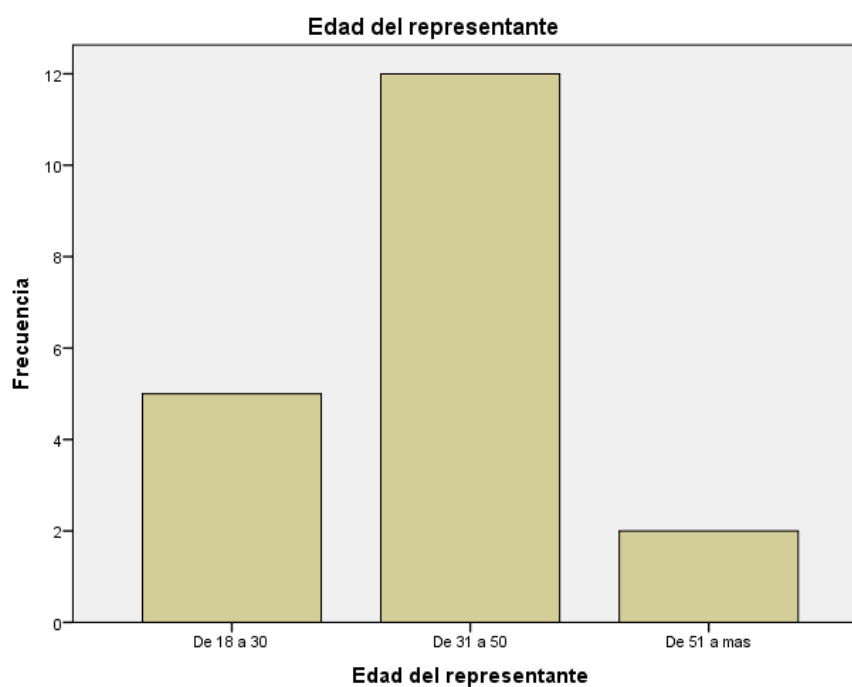


Figura 1: Edad del representante legal de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 01

Tabla 2: Sexo de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Sexo del representante de la mype			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	8	42,1
	Masculino	11	57,9
Total		19	100,0

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

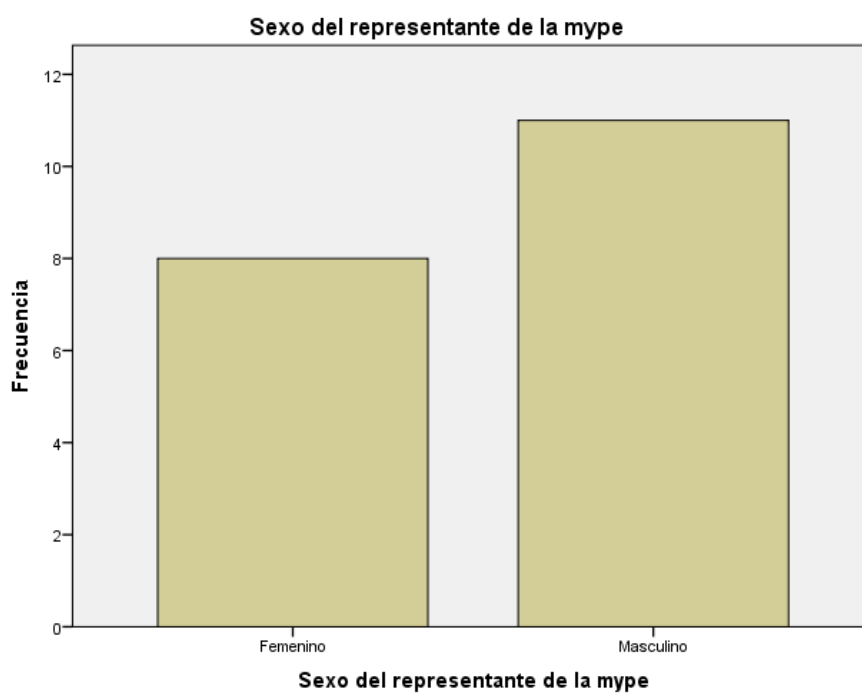


Figura 2: Sexo de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 02

Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Grado de instrucción		Frecuencia	Porcentaje
Válid o : e n t e	Secundaria Completa	4	21,1
	Superior Universitaria Completa	5	26,3
	Superior Universitaria Incompleta	2	10,5
	Superior no Universitaria Completa	4	21,1
	Superior no Universitaria Incompleta	4	21,1
	Total	19	100,0

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

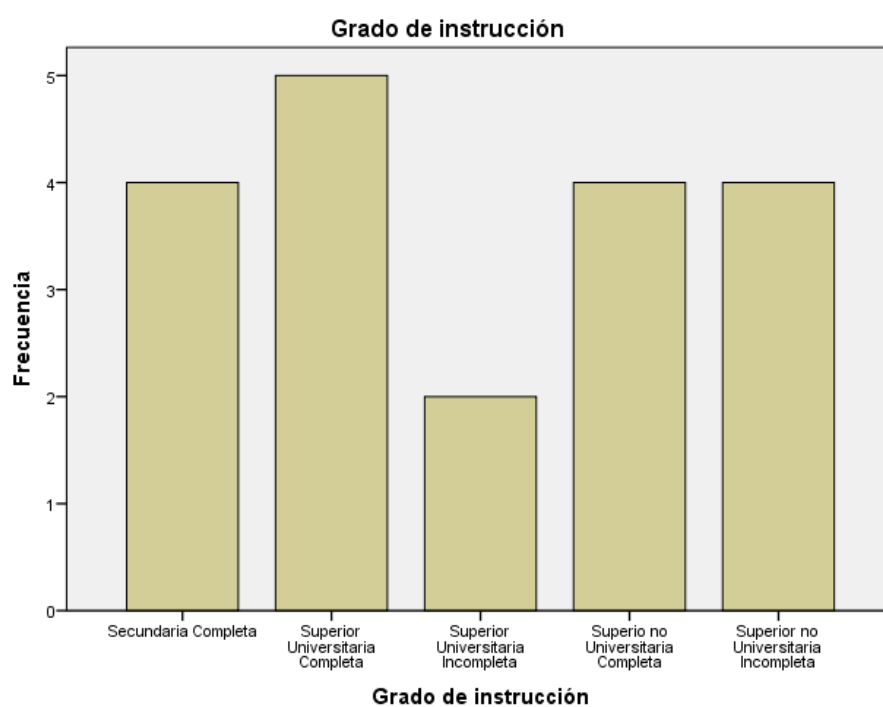


Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 03

Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Estado civil del representante			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Soltero	5	26,3
	Casado	3	15,8
	Conviviente	9	47,4
	Divorciado	1	5,3
	Otros	1	5,3
	Total	19	100,0

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

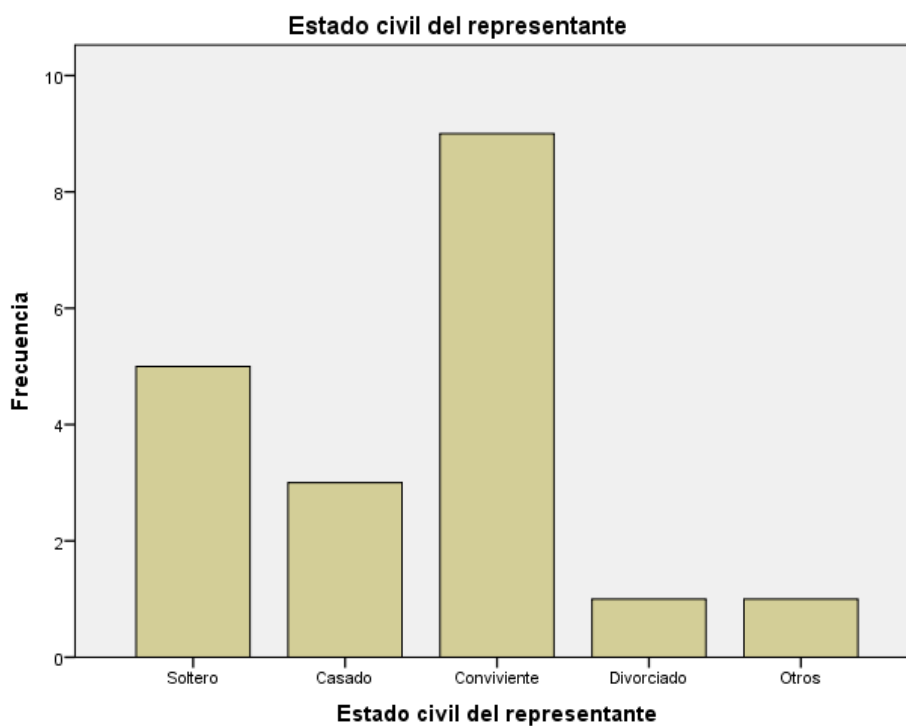


Figura 4: Estado civil de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 04

Tabla 5: Profesión de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Profesión del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Contador	4	21,1
	Administrador	2	10,5
	Abogado	2	10,5
	Otros	11	57,9
	Total	19	100,0

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

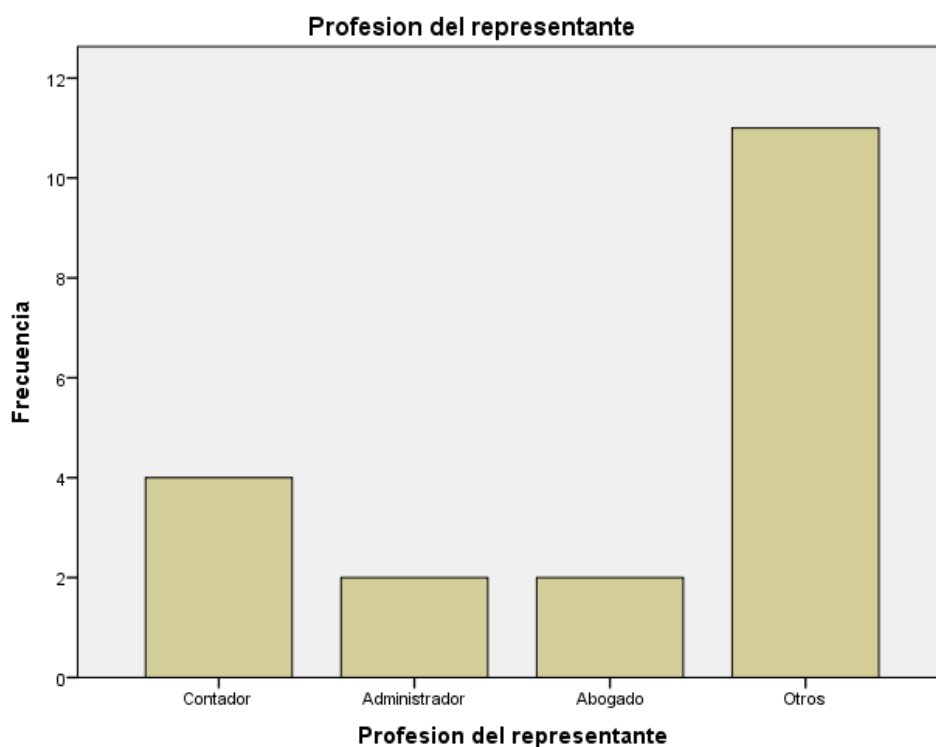


Figura 5: Profesión de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 05

Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Ocupación del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comercio	2	10,5
	No precisa	17	89,5
	Total	19	100,0

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

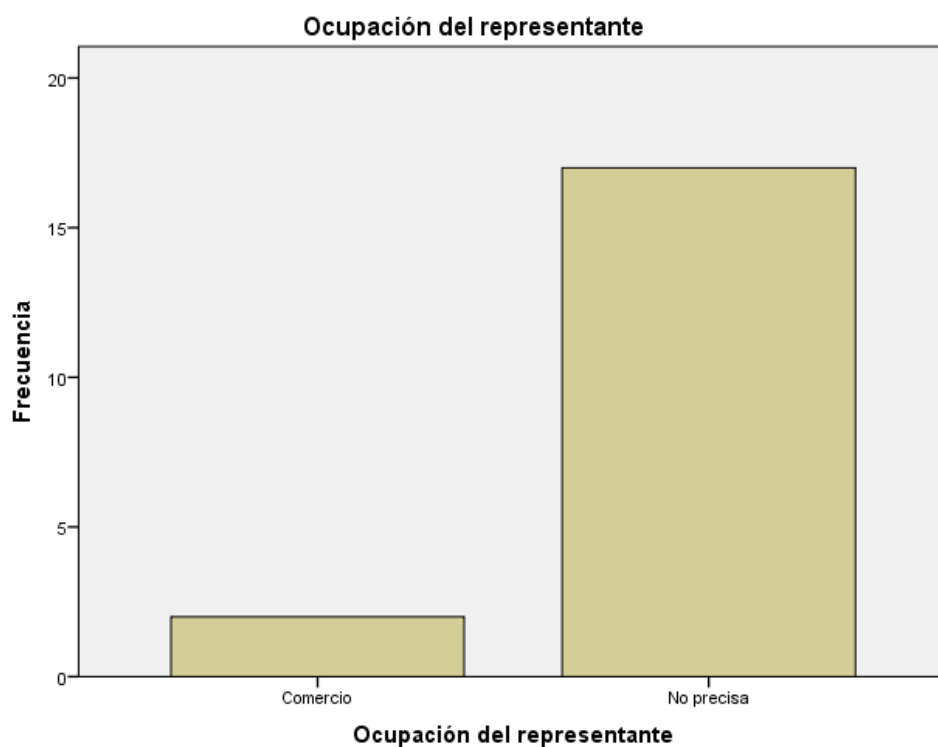


Figura 6: Ocupación de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 06

Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 5 años	5	26,3
	De 6 a 10 años	12	63,2
	De 11 a 20 años	2	10,5
	Total	19	100,0

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

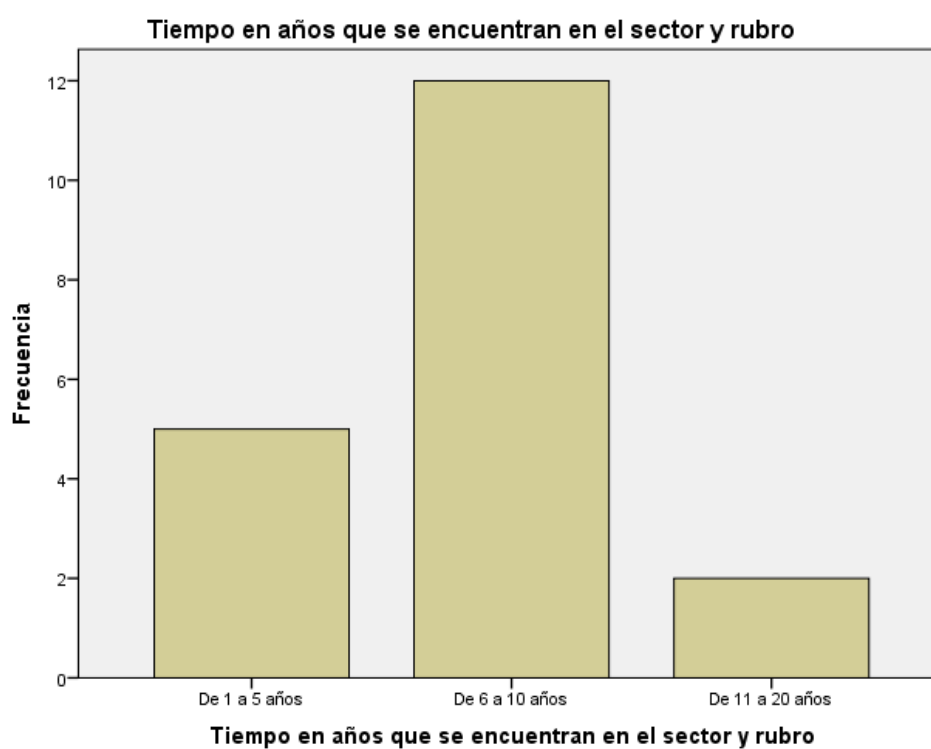


Figura 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de la empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 07

Tabla 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Formalidad de las Mypes			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	17	89,5
	Informal	2	10,5
Total		19	100,0

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

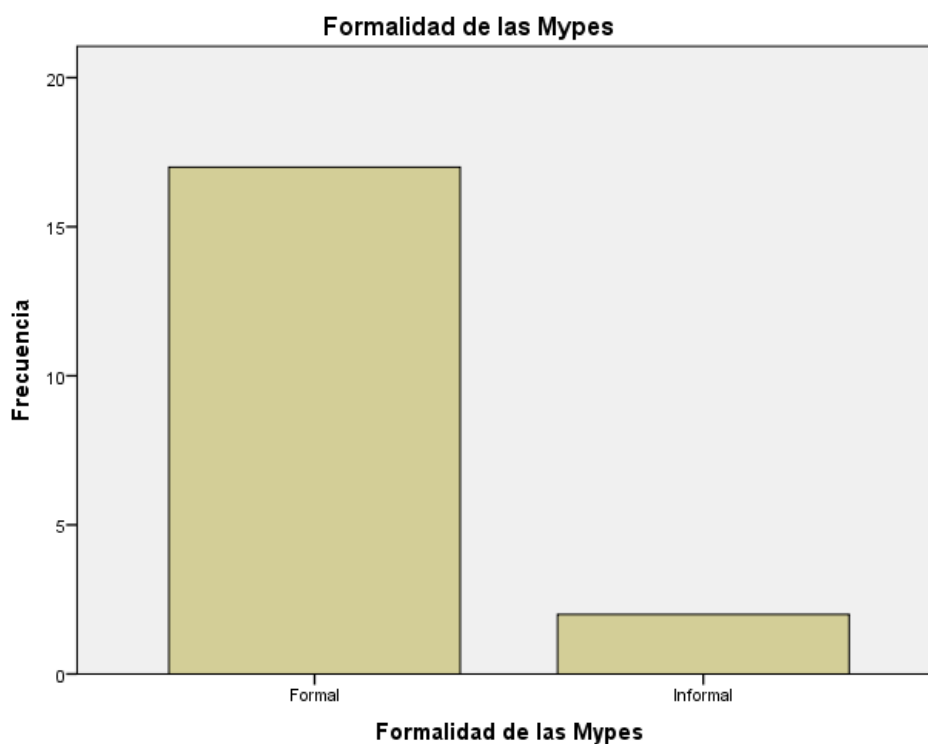


Figura 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 08

Tabla 9: Números de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Número de Trabajadores permanentes			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	3	15,8
	De 4 a 6	13	68,4
	De 7 a 10	2	10,5
	De 11 a más	1	5,3
	Total	19	100,0

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

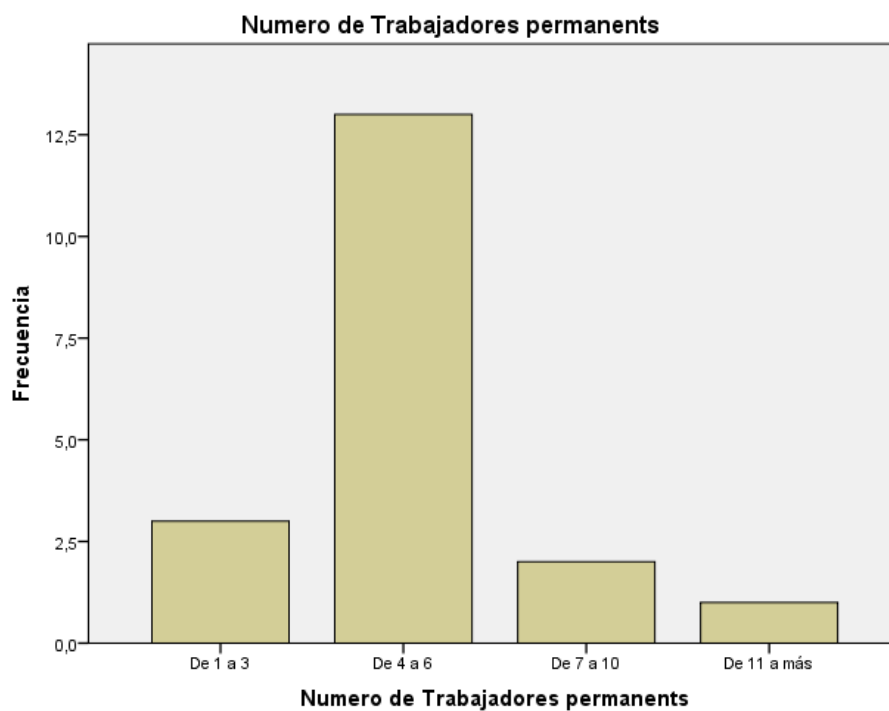


Figura 9: Números de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 09

Tabla 10: Números de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

		Número de Trabajadores eventuales	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	15	78,9
	De 4 a 6	4	21,1
	Total	19	100,0

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

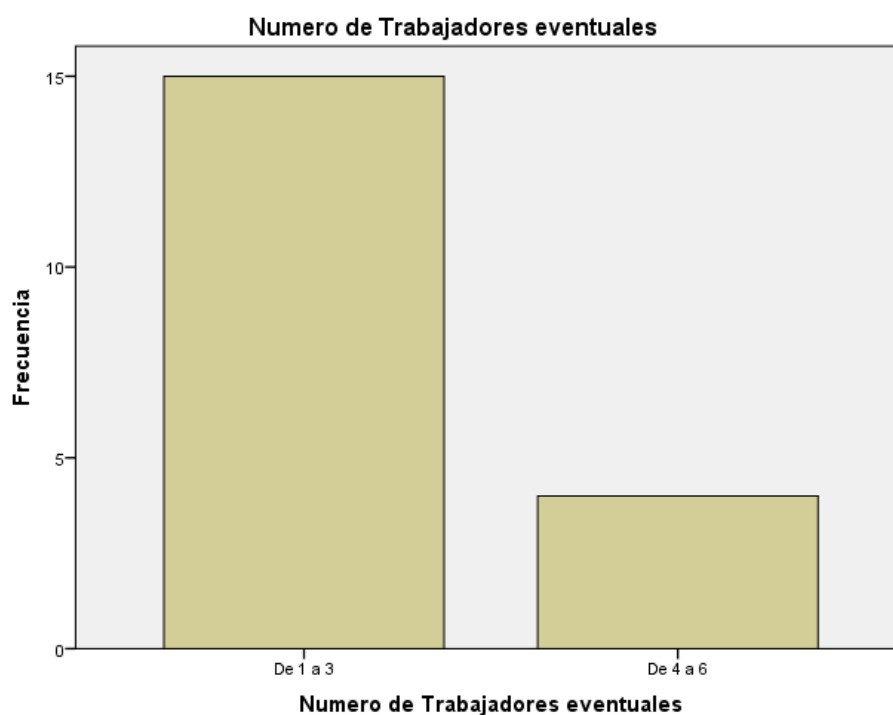


Figura 10: Números de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 10

Tabla 11: Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Motivos de Formación			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener Ganancias	18	94,7
	Subsistencia	1	5,3
	Total	19	100,0

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

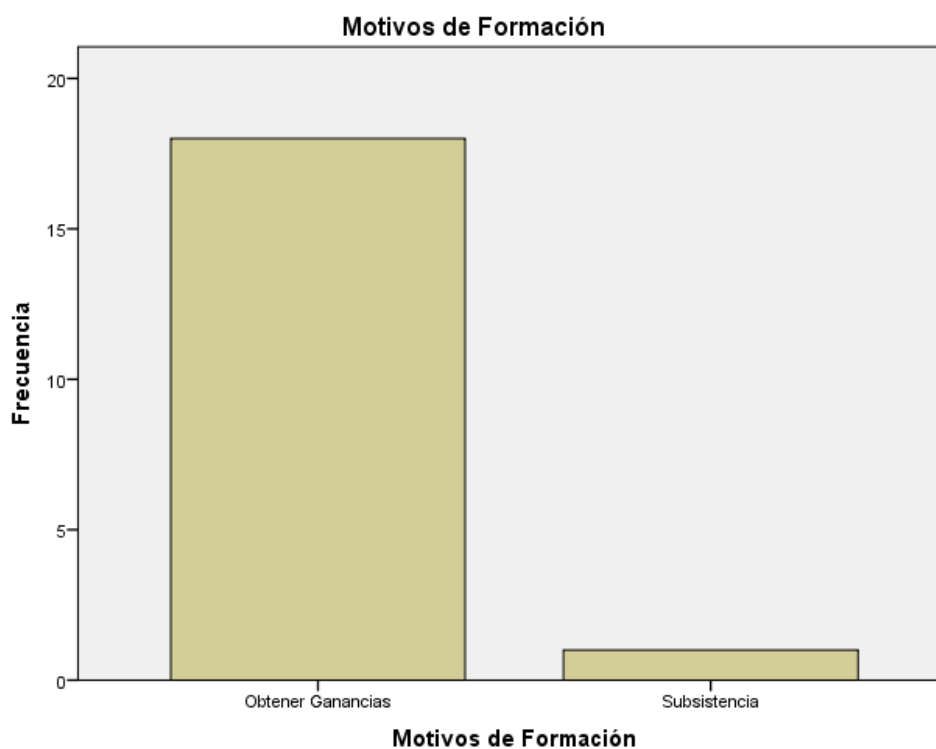


Figura 11: Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 11

Tabla 12: Financiamiento de las actividades de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Financiamiento de actividad productiva			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento Propio	9	47,4
	Financiamiento de Terceros	10	52,6
	Total	19	100,0

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

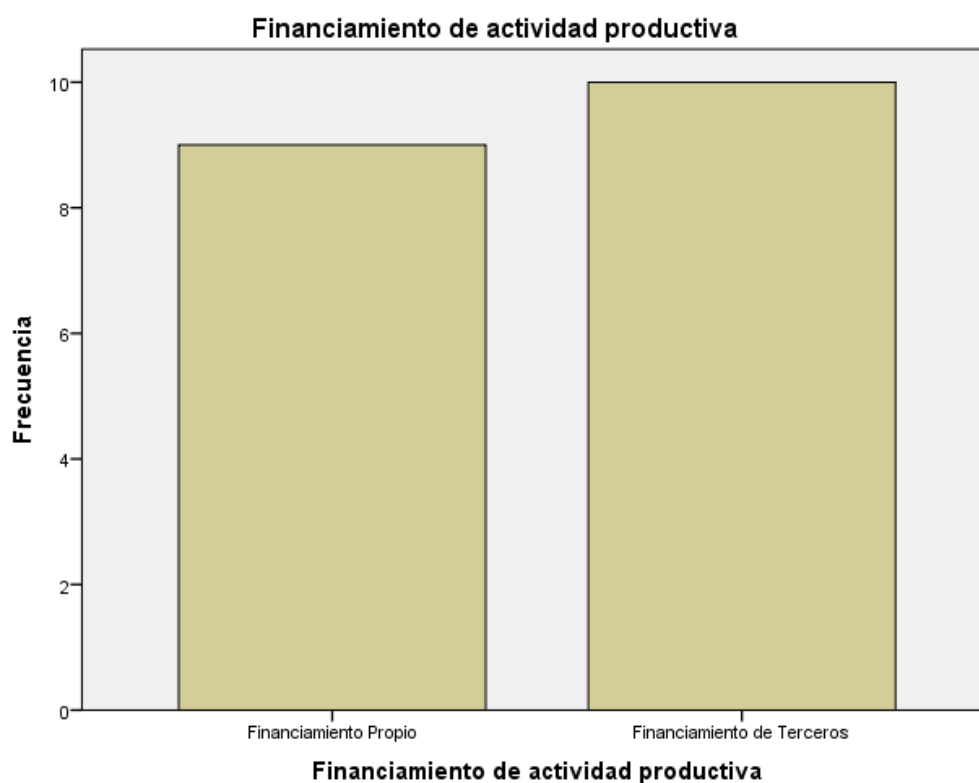


Figura 12: Financiamiento de las actividades de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

Tabla 13: Financiamiento a terceros de las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Financiamiento de terceros			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Cajas o Financieras	1	5,3
	Banco de Crédito	2	10,5
	Banco Interbank	1	5,3
	Banco Continental	2	10,5
	Mi Banco	2	10,5
	No realiza financiamiento	9	47,4
	Otros	2	10,5
	Total	19	100,0

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

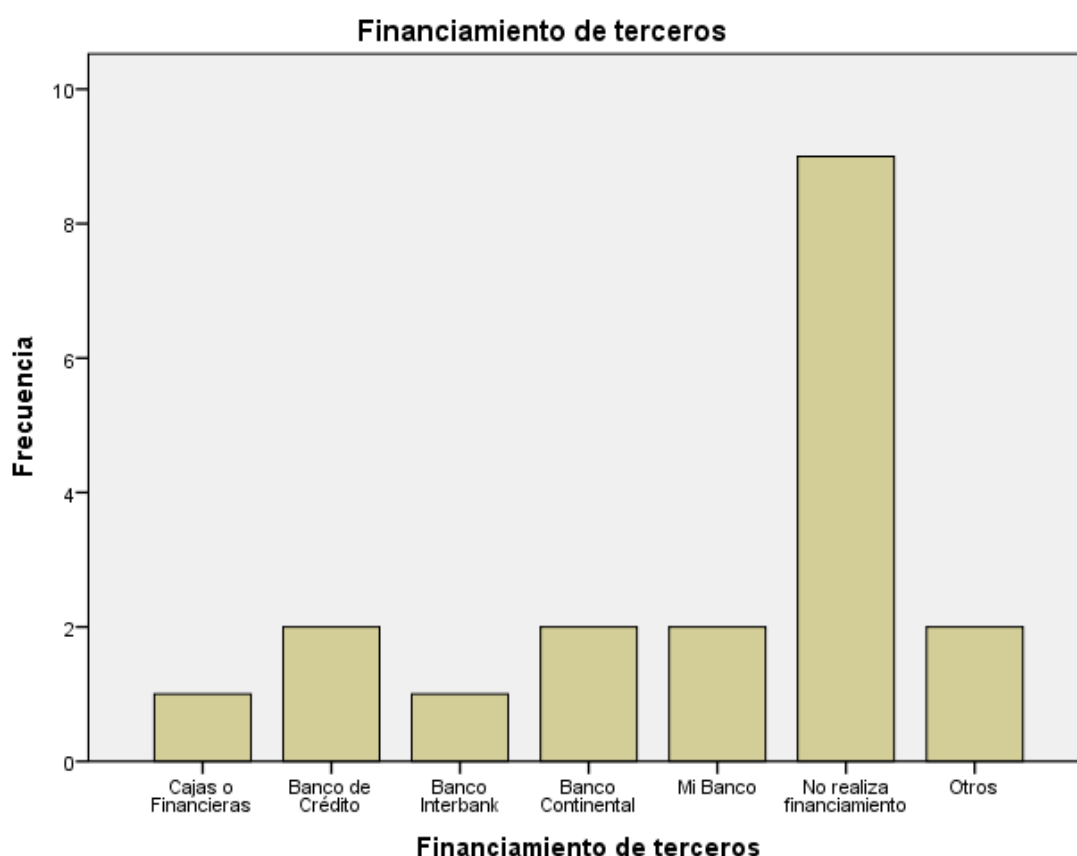


Figura 13: Financiamiento a terceros de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 13

Tabla 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Fuente : encuest	Válido		
	De 0,1% a 2%	6	31,6
	De 2,1% a 4%	3	15,8
	No realiza financiamiento	10	52,6
	Total	19	100,0

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

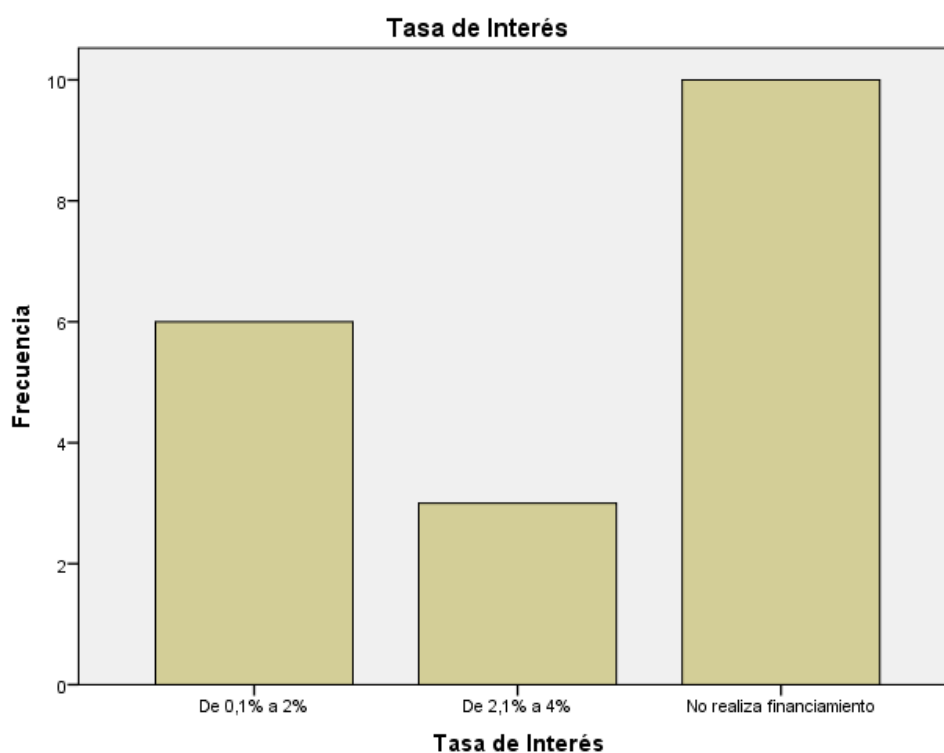


Figura 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 14

Tabla 15: Entidades financiera no bancarias de las cuales obtienen préstamos las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Entidades no bancarias		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Caja Huancayo	2	10,5
	Caja Piura	1	5,3
	Caja Arequipa	1	5,3
	Ninguno	2	10,5
	No realiza financiamiento	13	68,4
	Total	19	100,0

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

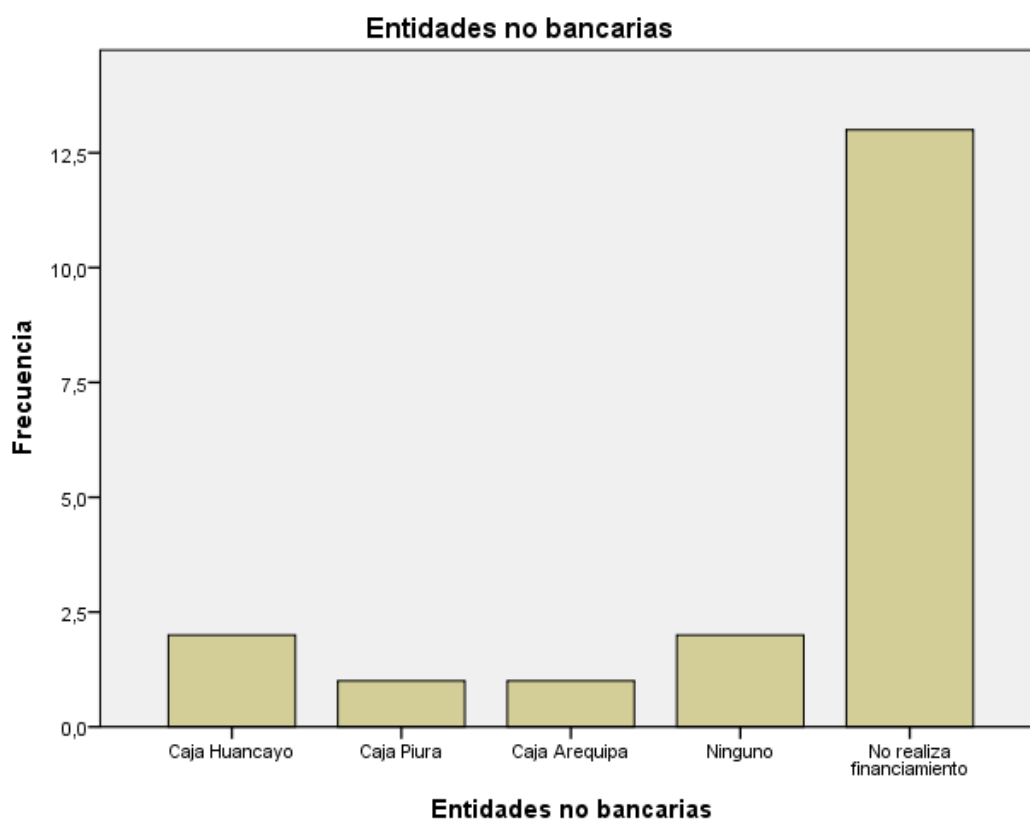


Figura 15: Entidades financiera no bancarias de las cuales obtienen préstamos las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 15

Tabla 16: Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Tasa de Interés de Entidades no bancarias				
		Frecuencia	Porcentaje	
Válido	De 0,1% a 2%	4	21,1	
	De 2,1% a 4%	1	5,3	
	No realiza financiamiento	14	73,7	
	Total	19	100,0	

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

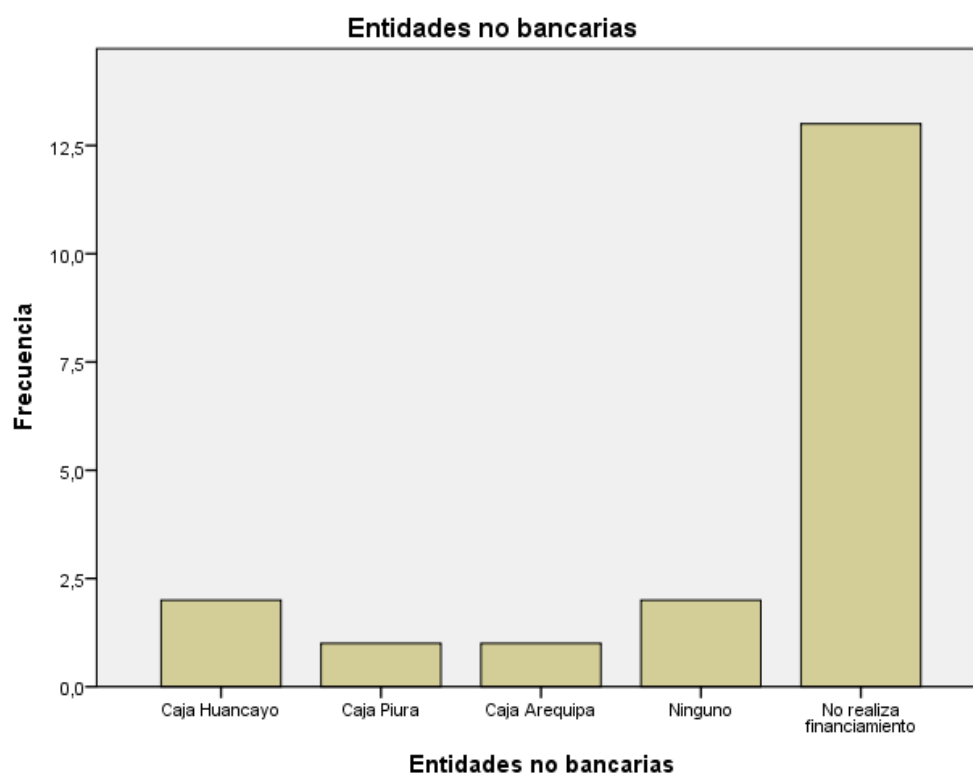


Figura 16: Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 16

Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtienen financiamiento las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

		Prestamista o usurero	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	5	26,3
	No	11	57,9
	Ninguno	3	15,8
	Total	19	100,0

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

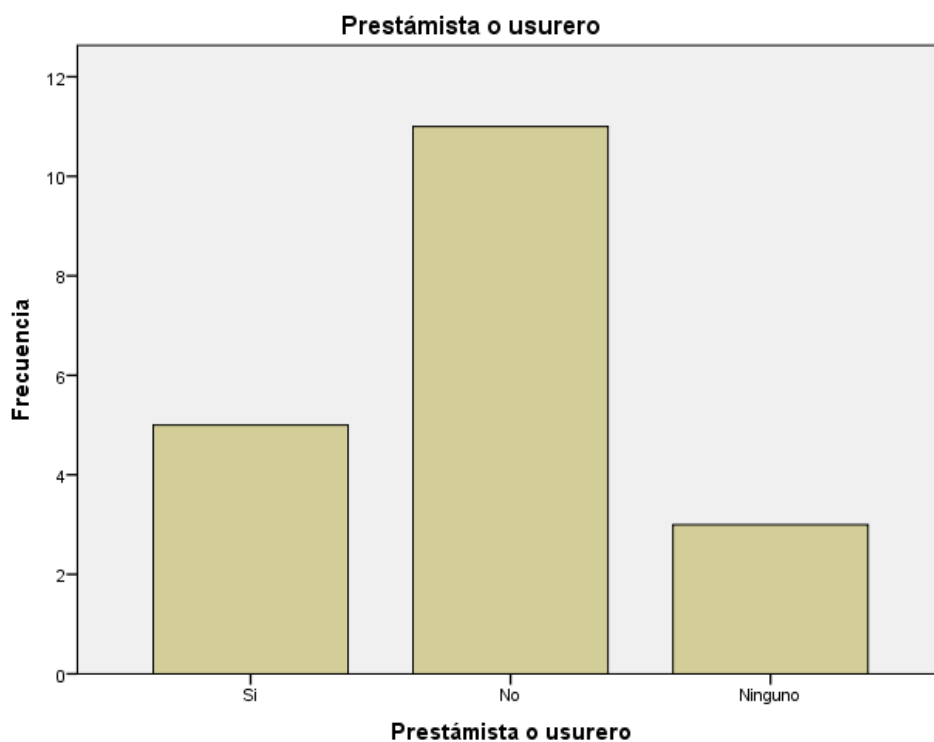


Figura 17: Prestamistas o usureros de los que obtienen financiamiento las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 17

Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Tasas de Interés de usureros			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	20%	5	26,3
	No realiza financiamiento	14	73,7
	Total	19	100,0

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



Figura 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 18

Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Otras entidades		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizo financiamiento	7	36,8
	Ninguno	12	63,2
	Total	19	100,0

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

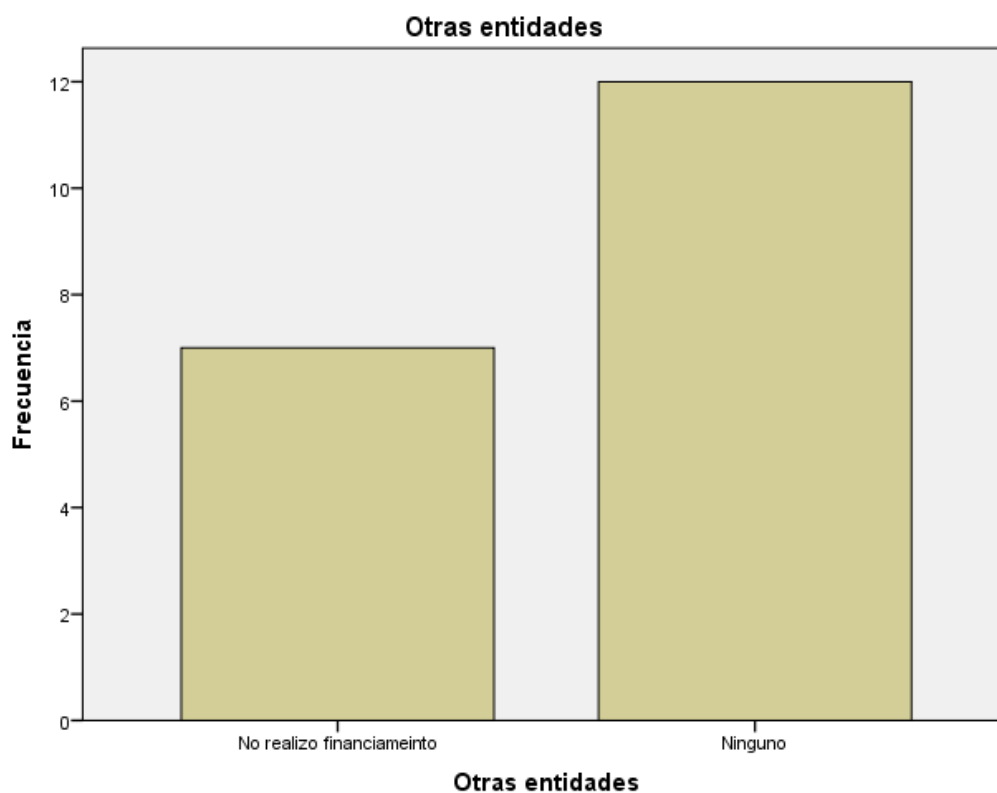


Figura 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 19

Tabla 20: Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Obtención de facilidades para la obtención del crédito			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades Bancarias	4	21,1
	Entidades no Bancarias	3	15,8
	Prestamistas Usureros	4	21,1
	No realiza financiamiento	8	42,1
	Total	19	100,0

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



Figura 20: Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 20

Tabla 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Los créditos fueron a montos solicitados			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	11	57,9
	No	8	42,1
	Total	19	100,0

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



Figura 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 21

Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.

Monto promedio de Crédito solicitado			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1000 a 5000 soles	8	42,1
	De 6000 a 10000 soles	4	21,1
	No realizo financiamiento	7	36,8
Total		19	100,0

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

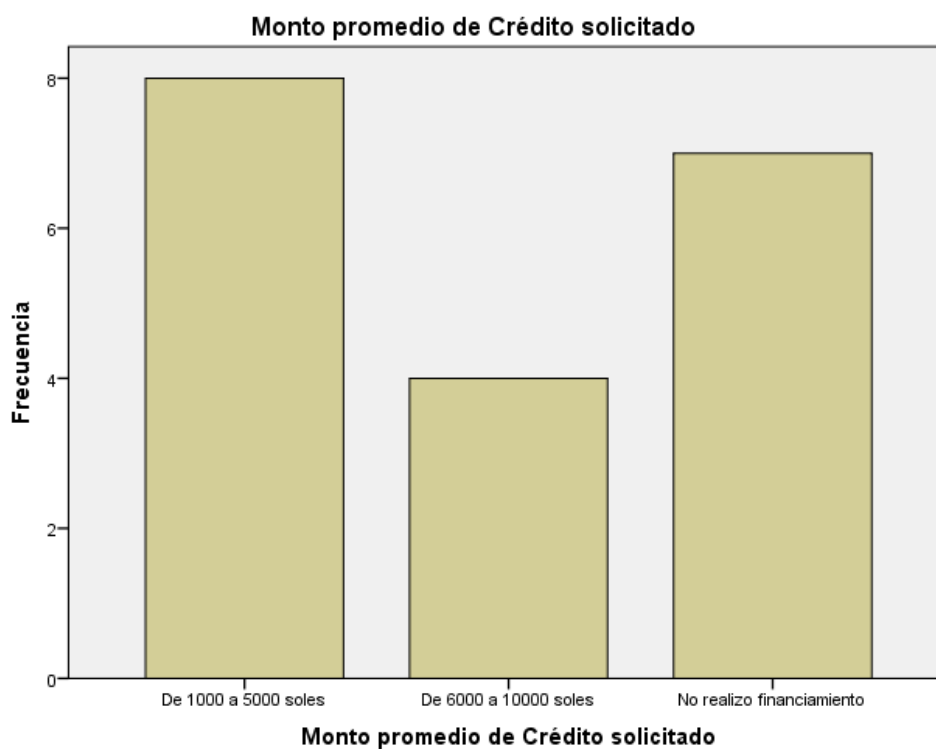


Figura 22: Monto promedio de crédito otorgado a las micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 22

Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado por las empresas micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Tiempo de Crédito solicitado		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Corto Plazo	3	15,8
	Largo Plazo	9	47,4
	No realizo financiamiento	7	36,8
	Total	19	100,0

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

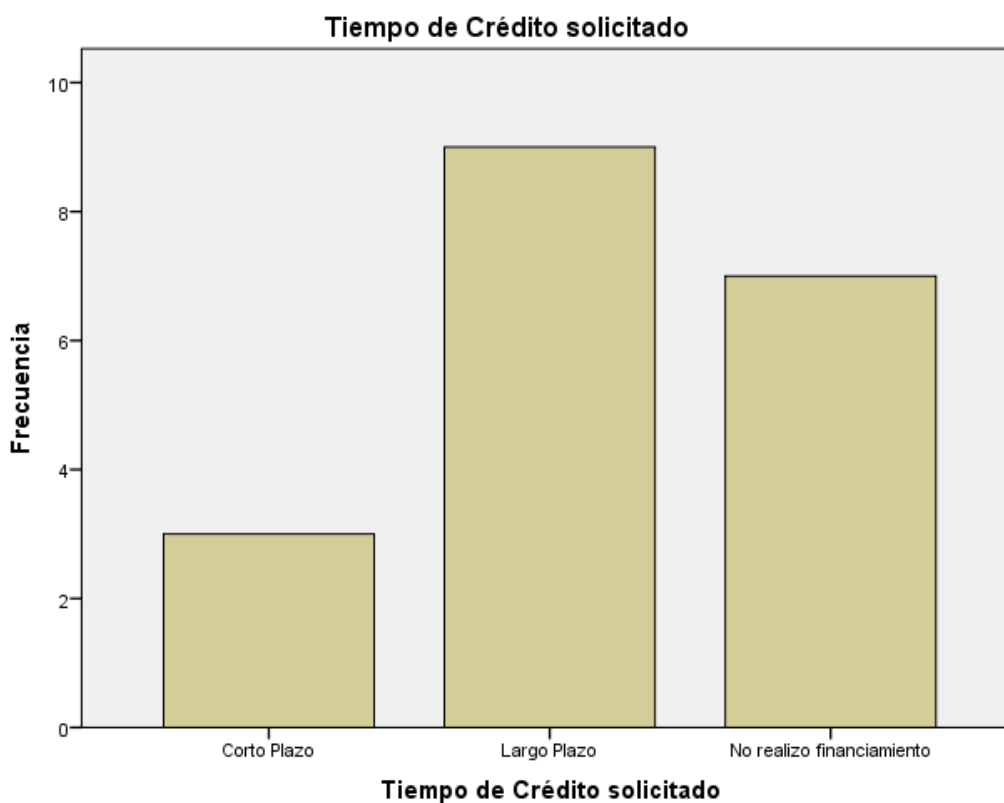


Figura 23: Tiempo de crédito solicitado por las empresas micros y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 23

Tabla 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Inversión del crédito financiero obtenido		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	4	21,1
	Mejoramiento y/o ampliación del local	6	31,6
	Activos Fijos	1	5,3
	Programa de Capacitación	1	5,3
	No realizaron financiamiento	7	36,8
	Total	19	100,0

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

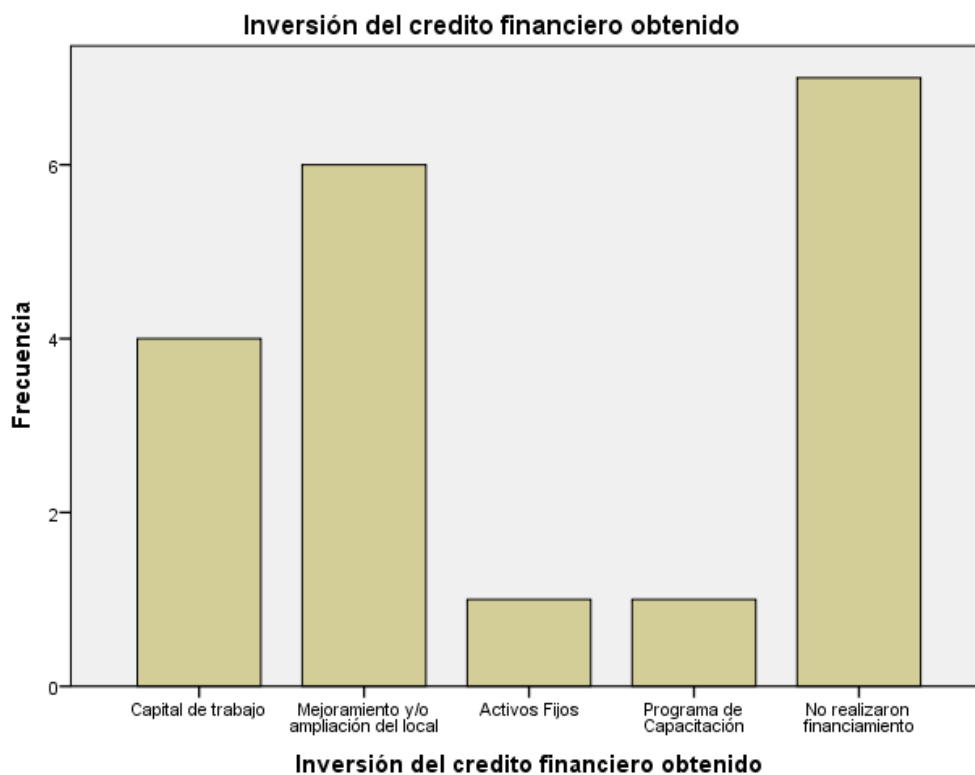


Figura 24: En que fue invertido el crédito financiero que obtuvieron las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 24

Tabla 25: El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

Capacitación para el otorgamiento de crédito			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	11	57,9
	No	8	42,1
	Total	19	100,0

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

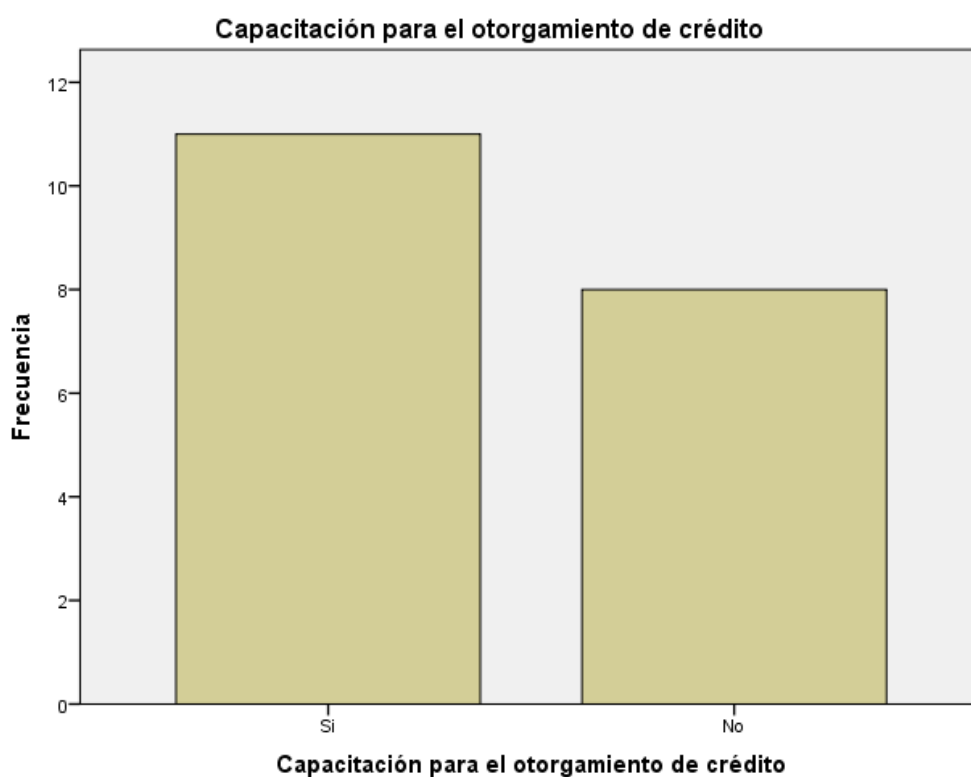


Figura 25: El representante legal recibió la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

Fuente: Tabla N° 25

Tabla 26: Cantidad de cursos que ha tenido el representante legal de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

		Cantidad de cursos de capacitación	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	9	47,4
	Dos	1	5,3
	Tres	1	5,3
	No tuvo capacitación	8	42,1
	Total	19	100,0

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

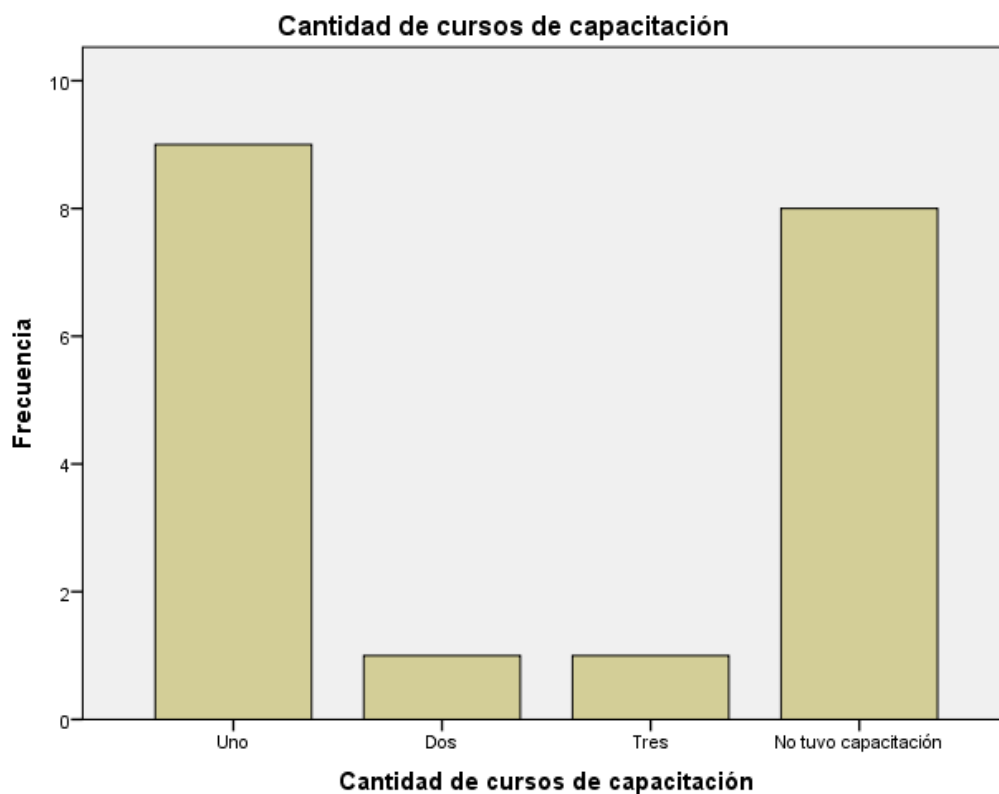


Figura 26: Cantidad de cursos que ha tenido el representante legal de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 26

Tabla 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Tipos de cursos en los que se capacito		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión del crédito financiero	8	42,1
	Manejo empresarial	2	10,5
	Marketing empresarial	1	5,3
	No tuvo capacitación	8	42,1
	Total	19	100,0

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

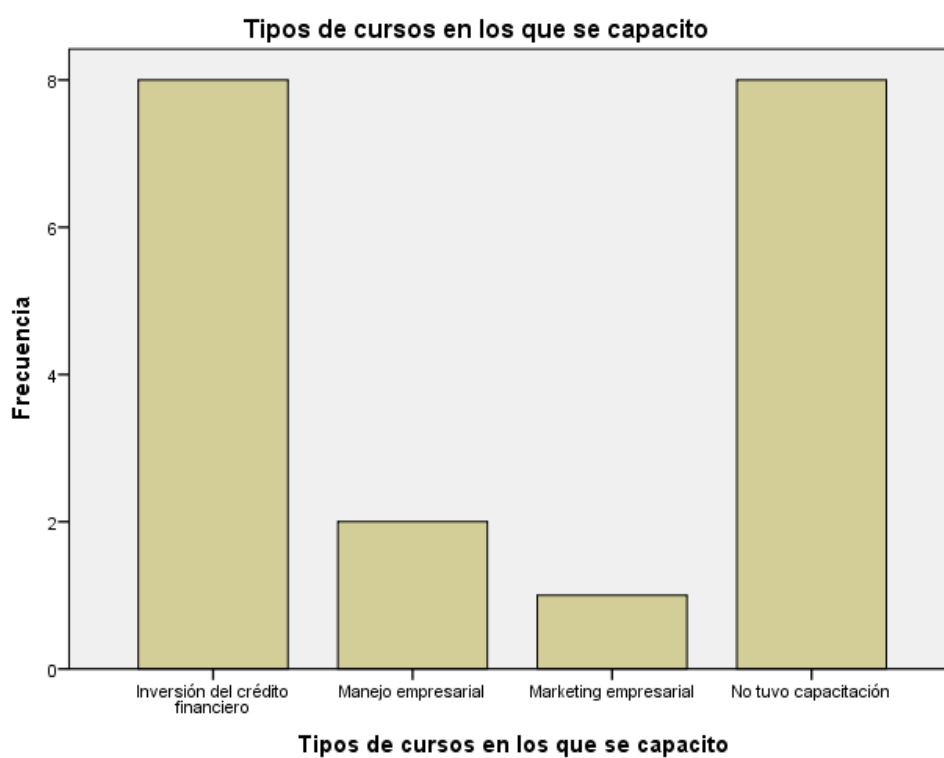


Figura 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 27

Tabla 28: Recibió capacitación el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

		Personal de su empresa ha tenido capacitación	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	89,5
	No	2	10,5
	Total	19	100,0

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

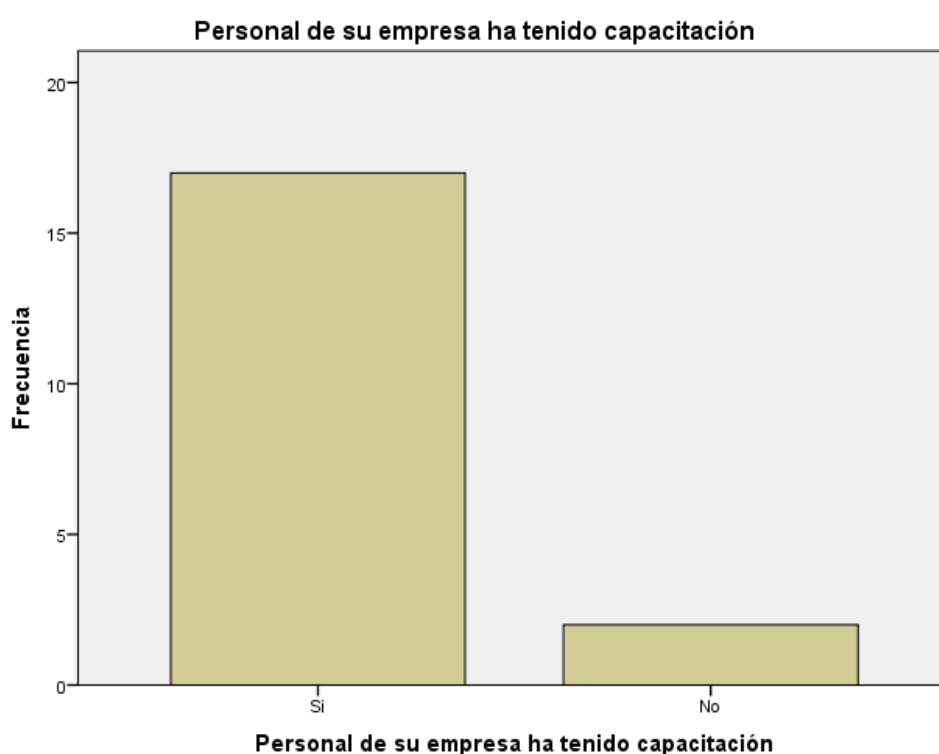


Figura 28: Recibió capacitación el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 28

Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Cantidad de capacitación a sus trabajadores			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 curso	12	63,2
	2 cursos	2	10,5
	3 cursos	1	5,3
	4 cursos	2	10,5
	No hubo capacitación	2	10,5
	Total	19	100,0

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

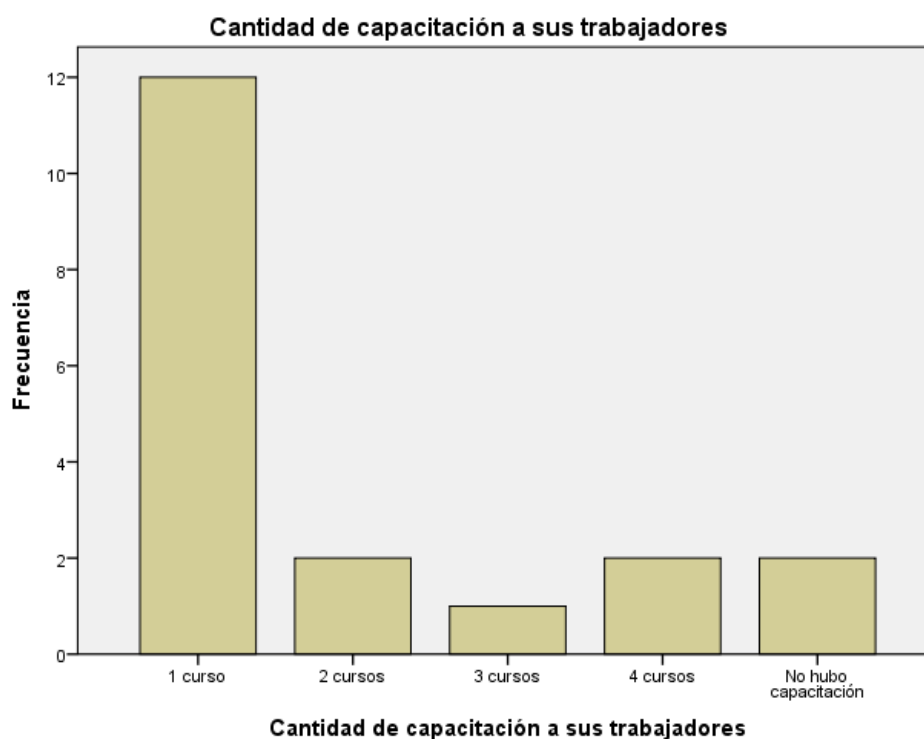


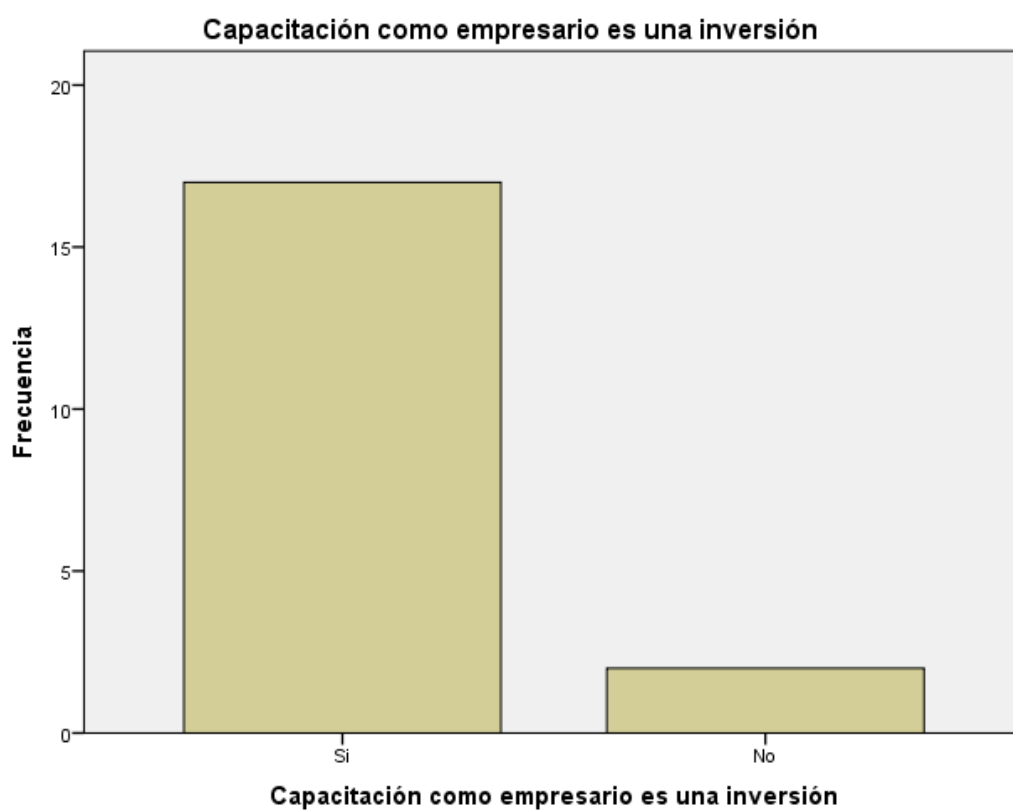
Figura 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de la empresa micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 29

Tabla 30: La capacitación como empresario es una inversión

Capacitación como empresario es una inversión		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	89,5
	No	2	10,5
	Total	19	100,0

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

**Figura 30: La capacitación como empresario es una inversión**

Fuente: Tabla N° 30

Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	89,5
	No	2	10,5
Total		19	100,0

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

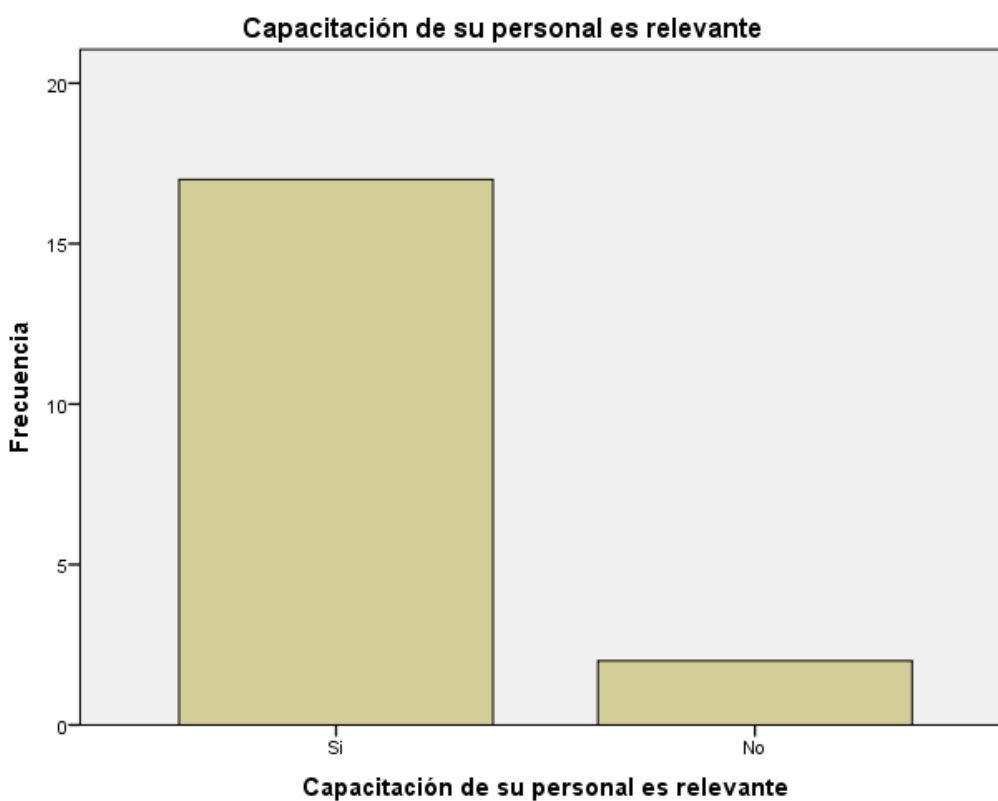


Figura 31: La capacitación del personal es relevante micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 31

Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Temas de capacitación de sus trabajadores		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Prestación de mejor servicio a los clientes	12	63,2
	Otros	5	26,3
	No hubo capacitación	2	10,5
	Total	19	100,0

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

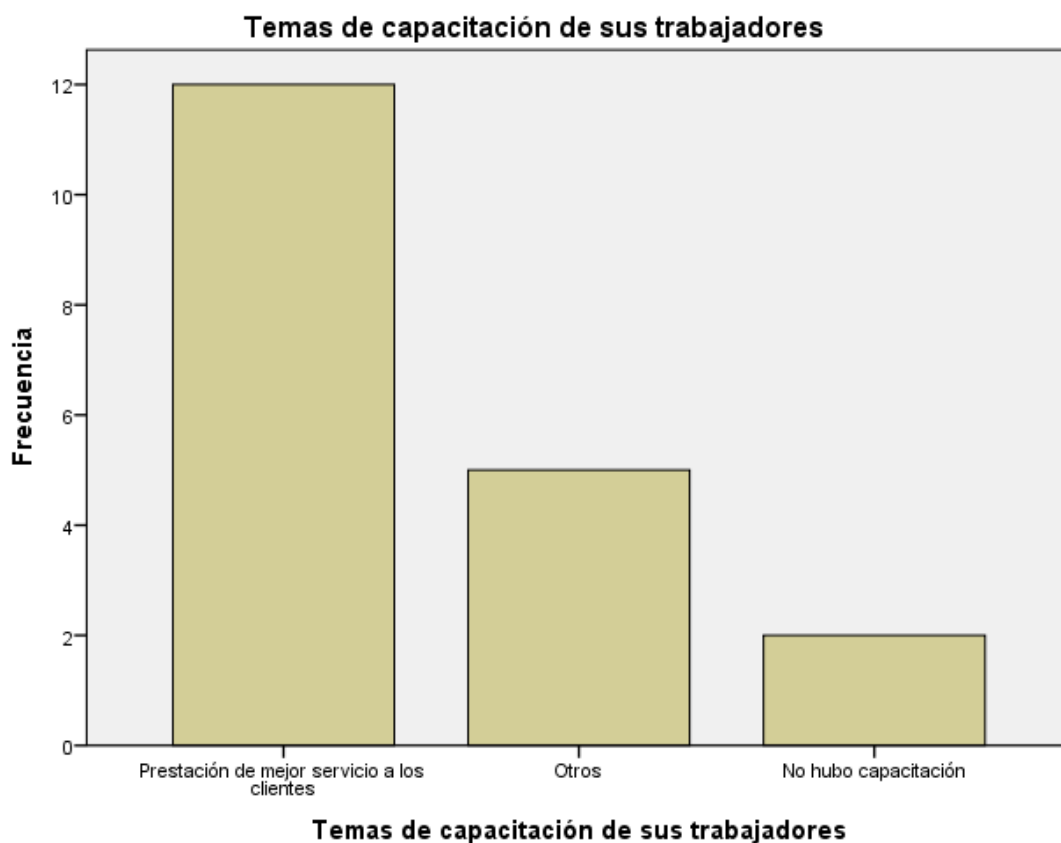


Figura 32: Los temas en que se capacitaron el personal de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 32

Tabla 33: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	18	94,7
	No	1	5,3
	Total	19	100,0

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

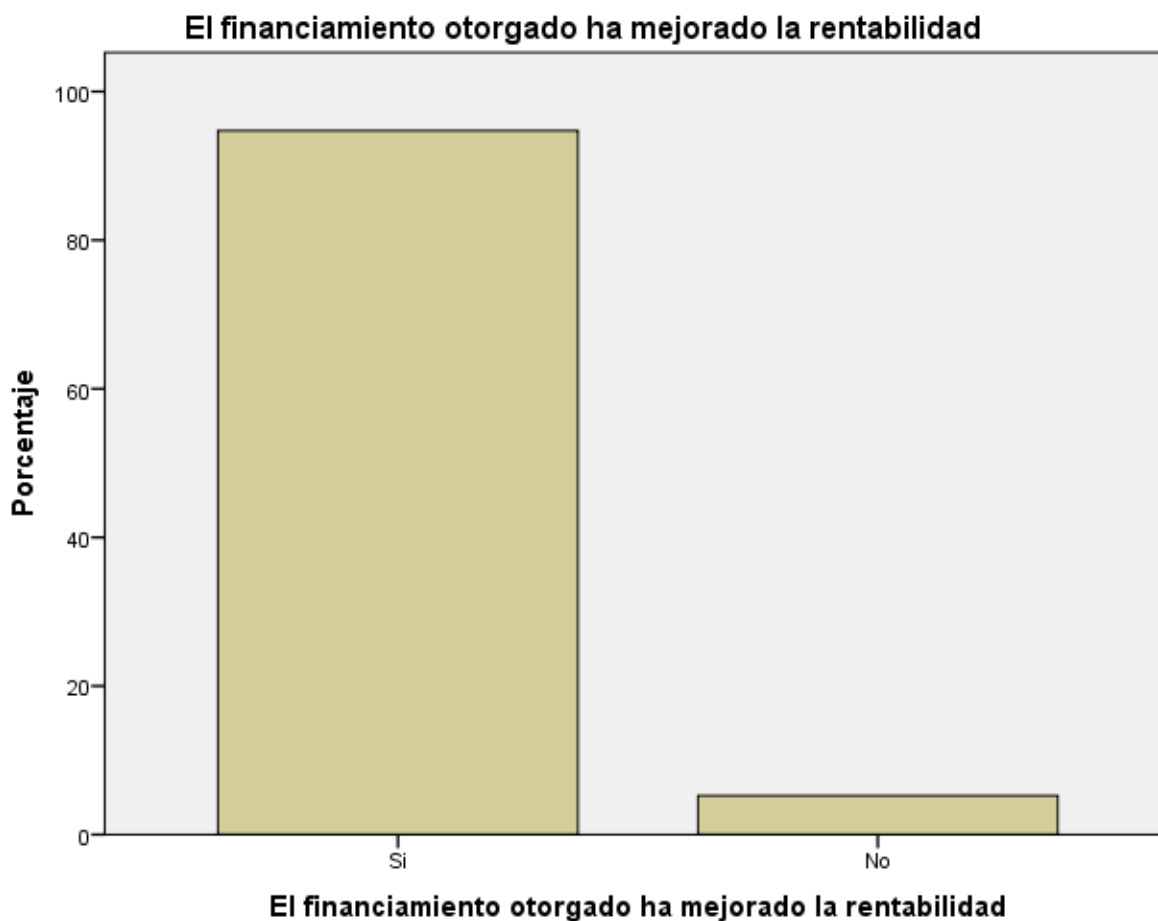


Figura 33: Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 33

Tabla 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

La capacitación ha mejorado la rentabilidad			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	18	94,7
	No	1	5,3
	Total	19	100,0

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

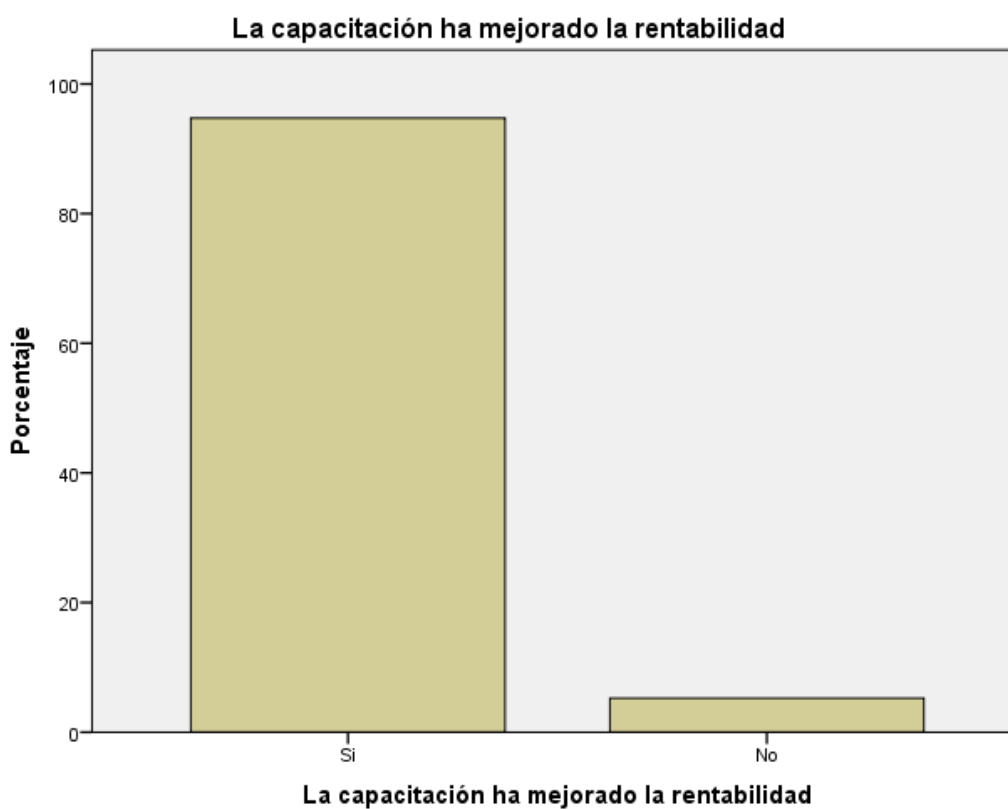


Figura 34: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 34

Tabla 35: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

La rentabilidad ha mejorado en los últimos años				
		Frecuencia	Porcentaje	
Válido	Si	18	94,7	
	No	1	5,3	
	Total	19	100,0	

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

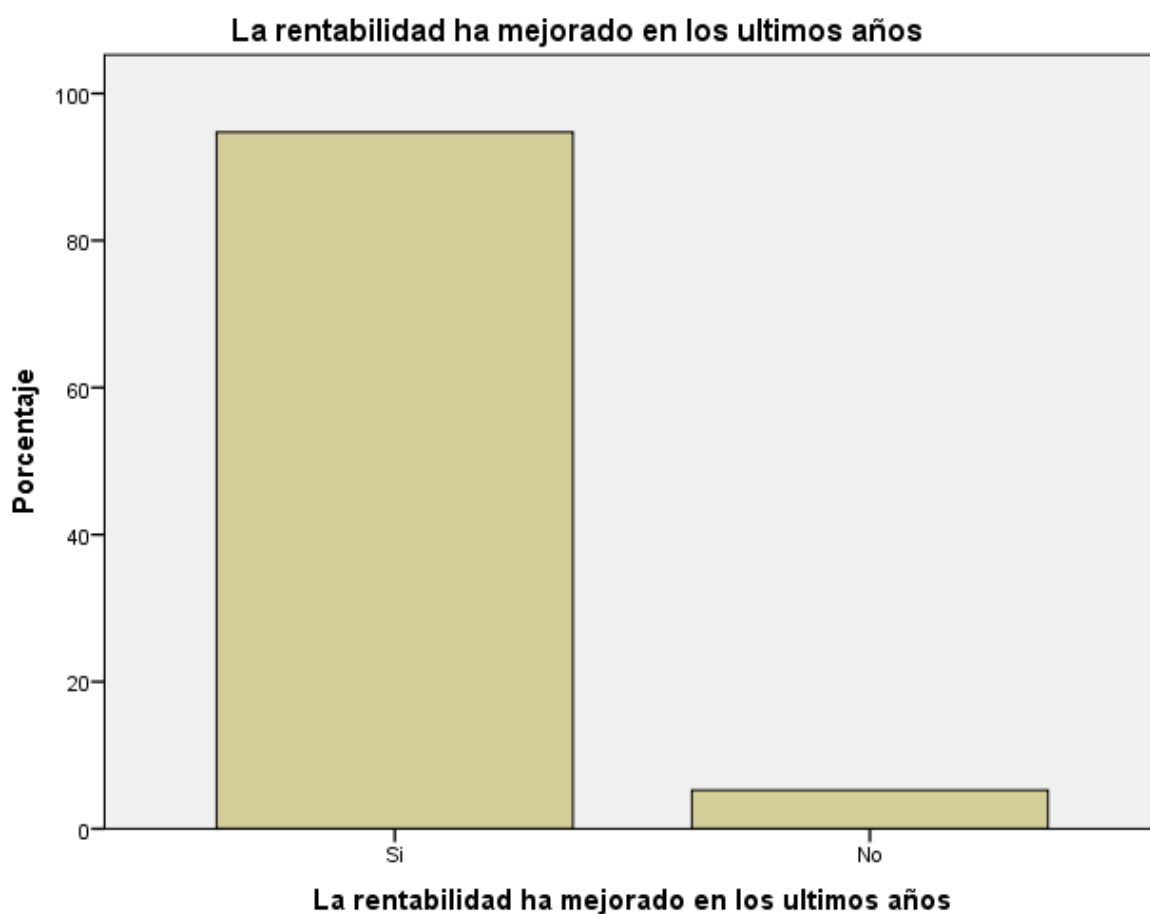


Figura 35: Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018

Fuente: Tabla N° 35

Tabla 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido

Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año				
		Frecuencia	Porcentaje	
Válido	Si	1	5,3	
	No	18	94,7	
	Total	19	100,0	

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

**Figura 36: Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido**

Fuente: Tabla N° 36

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 26.3% (5) tienen de 18 a 30 años, el 63.2% (12) tienen de 31 a 50 años de edad, y el 10.5% (2) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 42.1% (8) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 57.9% (11) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 26.3% (5) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 21.1% (4) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 26.3% (5) de los representantes legales, tienen la condición de solteros, el 15.8% (3) son casados, y el 47.4% (9) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 57.9% (11) de los representantes legales no tiene profesión y el 21.1% (4) son de profesión contador. (Ver tabla 05).
- El 10.5% (2) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 88.9% (17) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

4.2.2 Respecto a las características de las microempresas

- El 26.3% (5) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 63.2% (12) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 89.5% (17) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

- El 15.8% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 68.4% (13) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 78.9% (15) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 21.1% (4) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 94.7% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

4.2.3 Respecto al financiamiento

- El 52.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 47.4% (9) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 52.6% (10) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 47.4% (9) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 31.6% (6) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 15.8% (3) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 52.6% (10) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 10.5% (2) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Huancayo, el 68.4% (13) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 21.1% (4) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 5.3% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 73.7% (14) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).

- El 26.3% (5) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 15.8% (3) no realizó financiamiento y el 57.9% (11) ninguno (Ver tabla 17).
- El 73.7% (14) no realizó financiamiento, mientras que el 26.3% (5) pago tasa de interés mensual de 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 63.2% (12) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 21.1% (4) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 42.1% (8) no realizó financiamiento, el 21.1% (4) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan facilidades, mientras que el 15.8% (3) preciso que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 57.9% (11) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 42.1% (8) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 42.1% (8) de las microempresas se les otorgo el montos de S/1,000 a S/5,000 soles, el 36.8% (7) no realizó financiamiento, mientras que al 21.1% (4) se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 15.8% (3) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo, al 47.4% (9) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 36.8% (7) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).

- El 31.6% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 36.8% (7) no realizó financiamiento, (ver tabla 24).

4.2.4 Respecto a la capacitación

- El 57.9% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 42.1% (8) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 47.4% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 42.1% (8) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 89.5% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 63.2% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 89.5% (17) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 10.5% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 89.5% (17) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 10.5% (2) indica que no (ver tabla 312).

- El 63.2% (12) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes (Ver tabla 32).

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- El 94.7% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 94.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 5.36% (1) indicó que sí (Ver tabla 36)

V. Conclusiones

5.1 Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 63.2% (12) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.
- El 57.9% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 26.3% (5) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 47.4% (9) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 57.9% (11) de los representantes especifican otra profesión.
- El 89.5% (17) de los de los representantes no precisa su ocupación.

5.2 Respecto a las características de las microempresas

- El 63.2% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 89.5% (17) de las empresas son formales.
- El 68.4% (13) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 78.9% (15) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 94.7% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

5.3 Respecto a financiamiento

- El 52.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 47.4% (9) de las microempresas no realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 52.6% (10) de las microempresas no realiza financiamiento
- El 68.4% (13) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.

- El 21.1% (4) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 26.3% (5) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 26.3% (5) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 36.8% (7) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 21.1% (4) de las microempresas las entidades bancarias o usureros les otorgaron beneficios.
- El 57.9% (11) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 42.1% (8) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles.
- El 47.4% (9) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 31.6% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos

5.4 Respecto a la capacitación

- El 57.9% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 47.4% (9) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 42.1% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en inversión del crédito financiero.
- El 89.5% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 63.2% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.
- El 89.5% (17) creen que la capacitación es una inversión.
- El 89.5% (17) creen que la capacitación es relevante.

- 63.2% (12) de las micro y pequeñas empresas su personal recibió el curso de capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes.

5.5 Respecto a la rentabilidad

- El 94.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 94.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

VI. Recomendaciones

Respecto a los empresarios

- Se recomienda que los jóvenes de hoy arriesguen por el negocio propio, la edad no es impedimento para forjar su destino
- Los lavaderos de los automóviles no es tan solo para las hombres, las mujeres también deben sumergirse en el negocio de los lavaderos de los automóviles.
- Dentro de toda la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con grado de instrucción, que puedan generar su propio negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de soltero, casado o conviviente, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con profesión, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de comerciantes, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.
- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensados para el mejor desempeño laboral.

- El personal a carga no debe variar, para no limitar el profesionalismo y calidad
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados.

Respecto al financiamiento

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.
- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.
- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.

- Que la evaluación del plazo de los créditos sean de las misma entidades, previa evaluación
- Que los préstamos a invertir sea evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

Respecto a la capacitación

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, y no tan solo de servicio al cliente

Respecto a la rentabilidad

- El financiamiento de los negocios repotencia este, lo que genera mayor rentabilidad, a nivel de producción

- La capacitación tanto del dueño como de los trabajadores son de vital importancia, ya que coadyuvan a la forma de desarrollo y trabajo en equipo generando ingresos económicos
- El reconocimiento de los posibles problemas de la empresa y el actuar de manera idónea
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

VII. Aspectos complementarios

7.1 Referencias bibliográficas

- Avendaño Herrera, L. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016*. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Barba Sánchez, V., Jiménez Sarzo, & Martínez Ruíz, M. (2007). *Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación*. España: http://www.escep-eap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/.
- Barboza Decada, A. (2016). *La rentabilidad en la micro y pequeñas empresas, del sector servicio-rubro tueste, molido y empaque de cafe, del distrito de villa rica, provincia de oxapampa, departamento de pasco, periodo, 2015*. Lima: Universidad Católica los angeles de chimbote.
- Barreda, M. (2010). *Fuentes de financiamiento para Pymes: posibilidad de apertura al mercado de Capitales*. Bahía Blanca: Universidad Nacional del Sur.
- Beauchamp , & Childres. (1990). *Principios eticos de investigacion biomedica en seres humanos*. Mexico: Boletin OPS.
- Bradley, M., Jarrell, G., & Han Kim, E. (1984). *On the Existence of an Optimal CapitalStructure: Theory and Evidence*. Europa: Sitio Web.
- Cárdenas Espinoza, D. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimeinto de camiones del distrito de Callería. 2016*. Pucallpa: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- Cardenas Espinoza, D. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de Camiones del distrito de Callería, 2016*. Pucallpa: Universidad catolica los angeles de chimbote.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de recursos humanos*. . México: Mc-Gran-Hill Internacional.
- Cuba, E. (2016). *La micro y pequeña empresa, por ELmer Cuba*. Lima: El Comercio.
- Dessler, G. (2012). *Concepto de Capacitación, Objetivos e Importancia*. sitio web: <http://lunitahernandez.blogspot.com/2012/04/concepto-de-capacitacion-objetivos-e.html>.
- Destinonegocio. (2016). *Fondos y opciones de financiamiento empresarial en Perú*. sitio web: <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/fondos-y-opciones-de-financiamiento-empresarial-en-peru/>.
- Enciclopedia de Clasificaciones. (2017). *Definición de financiamiento*. www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/.
- Eumed.net. (2011). *Concepto de Rentabilidad*. sitio web: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.
- Friego, E. (2011). *¿Qué es la capacitación?* sitio web: Foro de Seguridad.
- Gallozo Huerta, D. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016*. Huaraz: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- González Lucero, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro*

- venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014.*
Huaraz: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Gossage, B. (2006). *Como financiar una pequeña empresa.* sitio web:
<https://www.wellsfargo.com/es/financiamiento/educacion-pequena-empresa/financiamiento-pequena-empresa/>
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997).
Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill, Mexico.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997).
Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill, México.
- Ixchop Ajtun, D. (2014). *Fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del sector confeccion de la ciudad de Mazatenango.* Quetzaltenango: Universidad Rafael Landivar.
- Kiziryan, M. (2015). *Rentabilidad.* sitio web:
<http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>.
- Kotler, P., Bloom, P., & Hayes, T. (2004). *El marketing de servicios profesionales.*
España: Editorial Paidós SAICF.
- La Republica. (2013). *Planeacion Estrategica.* Lima: Diario La Republica.
- López Bautista, J. L. (2014). *Fuentes de financiamiento para las empresas.* sitio web:
<https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>.
- Marcel, H. (2018). *La capacitación de los recursos humanos: La importancia de sistematizar la capacitación de los empleados en una organización según su proyección y la definición de un plan de carrera.* sitio web:
<http://www.infocapitalhumano.pe/recursos-humanos/articulos/la-capacitacion-de-los-recursos-humanos-la-importancia-de-sistematizar-la->

capacitacion-de-los-empleados-en-una-organizacion-segun-su-proyeccion-y-la-definicion-de-un-plan-de-carrera/.

Mares, C. (2013). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú*. Piura: Universidad de Piura.

Nunes, P. (2018). *Teoría del trade off*. sitioweb: knoww.net.

O'connor, D. (2002). *Apertura economica y demanda de trabajo calificado en los paises de desarrollo: teoria y hechos*. Mexico: Revista de comercio Exterior.

Owen, R. (2018). *Fuentes de Financiamiento para Restaurantes*. sitio web: Cuida tu dinero.

Pérez Porto, J. (2008). *Empresa*. sitio web : <https://definicion.de/empresa/>.

Pisfil Aguilar, A. (2016). *Caracterización del fnanciamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro jugueria, mercado modelo. distrito de Chimbote, provincia del Santa, Departamento de Ancash, año 2013*. Lima: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.

Sánchez Segura, A. (1994). *La rentabilidad economica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes*. España: Revista española de financiacion y contabilidad.

Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales , O., & Yamakawa, P. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor Perú*. Lima: ESAN.

Stanley Becker, G. (1964). *Capital Human*.
<http://barbaragalvangnz.blogspot.com/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>.

Sunat. (2016). *Micro y pequeña empresa*. sitio web:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>.

The Science of improving lives. (2005). *Respeto por las personas*. Family Health International (FHI).

Veleceta Abambari, N. (2013). *Análisi de las fuentes de financiamiento para las pymes*. Cuenca: Universidad de Cuenca.

Venemedia. (2017). *Defincion de financiamiento*. sitio web:
<https://conceptodefinicion.de/financiamiento/>.

7.2 Anexos

7.2.1 Cuestionario



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

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro lavaderos de vehículos menores y mayores 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:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
 .Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....

Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)

Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las 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 (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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

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

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

4.6 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

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

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

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha 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, agosto del 2018

7.2.2 Artículo científico



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018”

ARTICULO CIENTIFICO

AUTOR:

Bach. Calderón Saldaña, Shirley

ASESOR:

MG. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA-PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TITULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018”

AUTOR (A): Bach. Calderón Saldaña, Shirley

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. RESUMEN

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 25 y una muestra de 19 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestados se establece que la mayoría el 63.2% (12) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 10.5% (02) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. El 47.4% (9) de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 63.2% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 10.5% (2) de las empresas encuestadas son informales. El 15.8% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 78.9% (15) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajador eventual. El 94.7% (18) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 52.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros. **Con respecto a la rentabilidad;** El 31.6% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales (mercaderías).

Palabras claves: financiamiento, capacitación, rentabilidad

ABSTRAC

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the service sector, laundry sector of minor and major vehicles of the district of Callería, 2018" had as a general objective to describe the main characteristics of the financing, the training and the profitability of the micro and small companies of the service sector, rubro laundries of minor and major vehicles of the district of Callería, 2018. The research was quantitative, to carry it out we worked with a population of 25 and a sample of 19 micro-companies, to whom a questionnaire of 36 questions was applied, using the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; Of the microentrepreneurs surveyed, it is established that the majority of 63.2% (12) of the representatives of micro-enterprises are between 31 and 50 years old. The 10.5% (02) of the microentrepreneurs surveyed have complete university superiors. 47.4% (9) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 63.2% (12) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. The 10.5% (2) of the encuetadas companies are informal. 15.8% (3) of the companies have 1 to 3 permanent workers. 78.9% (15) of the micro-enterprises have from 1 to 3 temporary workers. 94.7% (18) of the microenterprises were trained to obtain profits. With regard to financing; 52.6% (10) of the microenterprises have been financed by third parties. With respect to profitability; 31.6% of micro-enterprises invested the loan requested in the improvement and / or expansion of their premises (merchandise).

Keywords: financing, training, profitability

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente la micro y pequeñas empresas están constituyéndose como la unidad económica con más rasgo influyentes, y tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Según Destino negocio (2016), La Ley MYPE es una norma del gobierno peruano que tiene como objetivo promocionar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPE), así como su formalización. Para ello, esta ley les otorga una serie de beneficios laborales y tributarios para apoyar su crecimiento y la generación de empleo

La última modificación a la Ley MYPE determinó que las empresas podrán acceder a este régimen especial, de acuerdo a su nivel de ventas y ya no por el número de trabajadores. De este modo la Ley MYPE califica a la microempresa como aquella

que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.577, 500) y como pequeña empresa a la que vende entre 150 UIT (S/.577,500) y 1.700 UIT (S/.6'545.000).

El único requisito que plantea la Ley MYPE para acceder a los beneficios es la inscripción de la empresa en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI).

En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza

Se dice que la micro y pequeña empresa en lavaderos de vehículos menores y mayores, son negocios ilegales. No importaron la falta de permisos, equipo y capacidad hidráulica de la toma que les suministra su principal insumo, el agua. Su ventaja principal sigue siendo que el agua, a pesar de ser la materia prima básica de su trabajo, les cuesta menos de 100 soles al mes. Poco a poco las personas utilizan sus cocheras de manera ilegal, es muy importante que se evalúe el hecho de las características del financiamiento, capacitación del personal y la rentabilidad de este tipo de empresas que en su mayoría deberían ser legales.

Es por eso que se plantea esta investigación con fines descriptivos, que induzcan al apoyo metodológico de emprendedores.

Las micro y pequeñas empresas del Perú un 50,1% de ellas se dedica al rubro de servicios; 33,8% al sector comercio; y 16,1% a otras actividades vinculadas a la extracción y producción. Los negocios de lavados de automóviles menores y mayores en su mayoría son rentables, pues la población en su mayoría busca el lavado de sus coches o motocicletas.

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital). Las empresas pueden clasificarse según la actividad económica que desarrollan. Así, nos encontramos con empresas del sector primario (que obtienen los recursos a partir de la naturaleza, como las agrícolas, pesqueras o ganaderas), del sector secundario (dedicadas a la transformación de bienes, como las industriales y de la construcción) y del sector terciario (empresas que se dedican a la oferta de servicios o al comercio). Pérez (2008).

En el diario La Republica (2013), se menciona que en Perú la planeación estratégica no se lleva a cabo. Existen en el Perú aproximadamente alrededor de 3,5 millones de micro y pequeñas empresas y representan el 45% del Producto Bruto Interno (PBI), La mayoría de estas surge como una intuición, más que como el resultado del conocimiento o de la planeación, lo que hace que estas pequeñas y medianas empresas carezcan de una planeación estratégica. Estos y otros factores provocan que el 80% de estos pequeños negocios quiebren en el primero o segundo año de su creación. Sin embargo, Perú no es el único país que sufre de esto, existen otros países en donde operan empresas que experimentan el mismo problema de la falta de una planeación estratégica.

El simple hecho de ser pymes no significa que estas no deban seguir lineamientos que las dirijan hacia el crecimiento; al contrario, es en el momento de la creación y arranque cuando más necesitan de una base que la sustente y dirija. Empresas que ahora están consolidadas empezaron siendo pymes que sabían el camino que debían tomar por medio del planteamiento de una estrategia bien definida y ahora que son grandes corporaciones continúan con esa planeación que las ha llevado hacia el crecimiento y la rentabilidad.

Hoy en día el financiamiento no solo es utilizado por personas naturales o empresas, sino que también los entes gubernamentales tanto nacionales, como regionales y municipales proceden a adoptar esta alternativa a fin de poder materializar cualquier proyecto de carácter público, como lo es la construcción de vías, construcción de centros hospitalarios, entre otros.

De cierta manera en la ciudad de Pucallpa la tendencia por los lavaderos de vehículos ha venido creciendo de manera acelerada, la distribución en características es muy infame, dado que los empresarios que se desarrollan buscan la practicidad a la hora de desarrollar sus negocios, su personal no está del todo capacitado por lo que buscan de cierta manera hacerlo de forma ilegal.

Es necesario que se cumplan con las reglamentaciones necesarias y adecuadas para evitar accidentes en los trabajadores del lugar.

Bajo esta premisa se busca describir las características de financiamiento, capacitación y rentabilidad de los lavaderos de vehículos menores y mayores.

Por consiguiente, se considera al siguiente como enunciado del problema:
¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la

rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018?

Para dar respuesta al problema enunciado, se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018

De lo cual se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería 2018

Finalmente, la presente investigación se justifica en la validez de la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018, en el cual se desarrolla la investigación por como los lavaderos de vehículos menores y mayores de la ciudad de Pucallpa en el distrito de Callería, suelen obtener apalancamientos en la vida cotidiana es por ello que se evalúan diversos enfoques:

En un enfoque social, pretende preservar el estatuto de armonía en la sociedad, derivando las enseñanzas complementarias para una cultura tributaria. En un enfoque económico coadyuva a la mejora del cuidado del dinero, con bases en educación de ahorro y sobre todo con ideas de emprendimiento

II. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizó procesos estadístico e instrumento de medición. Hernandez, Fernandez, & Baptista, (1997) la investigación cuantitativa usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. De acuerdo a la naturaleza del estudio la investigación es de nivel descriptivo Hernandez, Fernández, & Baptista, (1997) el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así y valga la redundancia describir lo que se investiga

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

Población y muestra

Población

La población estuvo conformada por 25 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación

Muestra

Para la muestra se contó con 19 micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018, es decir, el 76% de la población, mientras que el 24% no pudo ser parte de la investigación, por no contar con la predisposición inmediata.

Definición y operacionalización de las variables

variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición:
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: específicas

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.	Se muestra los rasgos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Solicitud de crédito	Nominal Si no
		Recibió crédito	Nominal Si no
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa Especificar el monto
		Entidad a la que solicito crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal Si no
		Crédito inoportuno	Nominal Si no
		Monto del crédito Suficiente Insuficiente	Nominal Si no Si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si no

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.	Se muestra los rasgos relacionadas a la capacitación del personal de la micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacitan el personal de la empresa	Nominal Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si No
		Cree que al capacitación mejor 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 servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018.	La utilidad que recoge el propietario de la entidad. Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores del distrito de Callería, 2018	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal Si No

Fuente: Calderón (2018)

Técnicas e instrumento

Técnica

Para el recojo de información de la investigación se tomó en cuenta la técnica de la encuesta: es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información de personas sobre diversos temas

Instrumento

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados

Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación

III. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 26.3% (5) tienen de 18 a 30 años, el 63.2% (12) tienen de 31 a 50 años de edad, y el 10.5% (2) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 42.1% (8) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 57.9% (11) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 26.3% (5) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa; y el 21.1% (4) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 26.3% (5) de los representantes legales, tienen la condición de solteros, el 15.8% (3) son casados, y el 47.4% (9) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 57.9% (11) de los representantes legales no tiene profesión y el 21.1% (4) son de profesión contador. (Ver tabla 05).
- El 10.5% (2) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 88.9% (17) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 26.3% (5) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 63.2% (12) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 89.5% (17) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 15.8% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 68.4% (13) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 78.9% (15) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 21.1% (4) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 94.7% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 52.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 47.4% (9) se autofinancian. (Ver tabla 12).

- El 52.6% (10) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 47.4% (9) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 31.6% (6) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 15.8% (3) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 52.6% (10) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 10.5% (2) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Huancayo, el 68.4% (13) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 21.1% (4) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 5.3% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 73.7% (14) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 26.3% (5) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 15.8% (3) no realizó financiamiento y el 57.9% (11) ninguno (Ver tabla 17).
- El 73.7% (14) no realizó financiamiento, mientras que el 26.3% (5) pago tasa de interés mensual de 20% a los prestamistas o usureros (Ver tabla 18).
- El 63.2% (12) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 21.1% (4) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 42.1% (8) no realizó financiamiento, el 21.1% (4) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan facilidades, mientras que el 15.8% (3) preciso que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios (Ver tabla 20).
- El 57.9% (11) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 42.1% (8) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 42.1% (8) de las microempresas se les otorgo el montos de S/1,000 a S/5,000 soles, el 36.8% (7) no realizó financiamiento, mientras que al 21.1% (4) se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 15.8% (3) de las microempresas se les otorgo el crédito a corto plazo, al 47.4% (9) se les otorgó a largo plazo, mientras que el 36.8% (7) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 31.6% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 36.8% (7) no realizó financiamiento, (ver tabla 24).

Respecto a la capacitación

- El 57.9% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 42.1% (8) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 47.4% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 42.1% (8) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. (ver tabla 27)
- El 89.5% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 63.2% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 89.5% (17) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 10.5% (2) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 89.5% (17) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 10.5% (2) indica que no (ver tabla 312).
- El 63.2% (12) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 94.7% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 94.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 5.36% (1) indicó que sí (Ver tabla 36)

IV. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 63.2% (12) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.
- El 57.9% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 26.3% (5) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 47.4% (9) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 57.9% (11) de los representantes especifican otra profesión.
- El 89.5% (17) de los de los representantes no precisa su ocupación.

Respecto a las características de las microempresas

- El 63.2% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 89.5% (17) de las empresas son formales.
- El 68.4% (13) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 78.9% (15) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 94.7% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto a financiamiento

- El 52.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 47.4% (9) de las microempresas no realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 52.6% (10) de las microempresas no realiza financiamiento
- El 68.4% (13) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 21.1% (4) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 26.3% (5) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 26.3% (5) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 36.8% (7) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 21.1% (4) de las microempresas las entidades bancarias o usureros les otorgaron beneficios.
- El 57.9% (11) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.

- El 42.1% (8) de las microempresas se les otorgo el monto de S/1,000 a S/5,000 soles.
- El 47.4% (9) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 31.6% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos

Respecto a la capacitación

- El 57.9% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 47.4% (9) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 42.1% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en inversión del crédito financiero.
- El 89.5% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 63.2% (12) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.
- El 89.5% (17) creen que la capacitación es una inversión.
- El 89.5% (17) creen que la capacitación es relevante.
- 63.2% (12) de las micro y pequeñas empresas su personal recibió el curso de capacitación de prestación de mejor servicios a los clientes.

Respecto a la rentabilidad

- El 94.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 94.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

V. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Se recomienda que los jóvenes de hoy arriesguen por el negocio propio, la edad no es impedimento para forjar su destino
- Los lavaderos de los automóviles no es tan solo para las hombres, las mujeres también deben sumergirse en el negocio de los lavaderos de los automóviles.
- Dentro de toda la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con grado de instrucción, que puedan generar su propio negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de soltero, casado o conviviente, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con profesión, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de comerciantes, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.

Respecto a las características de las microempresas

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.
- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensados para el mejor desempeño laboral.
- El personal a carga no debe varia, para no limitar el profesionalismo y calidad
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados.

Respecto al financiamiento

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.

- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.
- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.
- Que la evaluación del plazo de los créditos sean de las misma entidades, previa evaluación
- Que los préstamos a invertir sea evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

Respecto a la capacitación

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, y no tan solo de servicio al cliente

Respecto a la rentabilidad

- El financiamiento de los negocios repotencia este, lo que genera mayor rentabilidad, a nivel de producción
- La capacitación tanto del dueño como de los trabajadores son de vital importancia, ya que coadyuvan a la forma de desarrollo y trabajo en equipo generando ingresos económicos
- El reconocimiento de los posibles problemas de la empresa y el actuar de manera idónea
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Avendaño Herrera, L. E. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Barba Sánchez, V., Jiménez Sarzo, & Martínez Ruíz, M. (2007). Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación. España: http://www.escep-eap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/.
- Barboza Decada, A. (2016). La rentabilidad en la micro y pequeñas empresas, del sector servicio-rubro tueste, molido y empaque de cafe, del distrito de villa rica, provincia de oxapampa, departamento de pasco, periodo, 2015. Lima: Universidad Católica los angeles de chimbote.
- Barreda, M. (2010). Fuentes de financiamiento para Pymes: posibilidad de apertura al mercado de Capitales. Bahia Blanca: Universidad Nacional del Sur.
- Cárdenas Espinoza, D. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimeinto de camiones del distrito de Callería. 2016. Pucallpa: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Cardenas Espinoza, D. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mantenimiento de Camiones del distrito de Callería, 2016. Pucallpa: Universidad catolica los angeles de chimbote.
- Cuba, E. (2016). La micro y pequeña empresa, por ELmer Cuba. Lima: El Comercio.
- Dessler, G. (2012). Concepto de Capacitación, Objetivos e Importancia. sitio web: <http://lunitahernandez.blogspot.com/2012/04/concepto-de-capacitacion-objetivos-e.html>.
- Destinonegocio. (2016). Fondos y opciones de financiamiento empresarial en Perú. sitio web: <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/fondos-y-opciones-de-financiamiento-empresarial-en-peru/>.

- Enciclopedia de Clasificaciones. (2017). Definición de financiamiento. www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/.
- Eumed.net. (2011). Concepto de Rentabilidad. sitio web: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.
- Friego, E. (2011). ¿Qué es la capacitación? sitio web: Foro de Seguridad.
- Gallozo Huerta, D. (2017). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016. Huaraz: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- González Lucero, R. (2016). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014. Huaraz: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Gossage, B. (2006). Como financiar una pequeña empresa. sitio web: <https://www.wellsfargo.com/es/financiamiento-educacion/pequenas-empresas/financiamiento-grant/>.
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill, Mexico.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill, México.
- Ixchop Ajtun, D. (2014). Fuentes de Financiamiento de pequeñas empresas del sector confeccion de la ciudad de Mazatenango. Quetzaltenango: Universidad Rafael Landívar.
- Kiziryan, M. (2015). Rentabilidad. sitio web: <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>.
- Kotler, P., Bloom, P., & Hayes, T. (2004). El marketing de servicios profesionales. España: Editorial Paidós SAICF.
- La Republica. (2013). Planeacion Estrategica. Lima: Diario La Republica.

- López Bautista, J. L. (2014). Fuentes de financiamiento para las empresas. sitio web: <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>.
- Marcel, H. (2018). La capacitación de los recursos humanos: La importancia de sistematizar la capacitación de los empleados en una organización según su proyección y la definición de un plan de carrera. sitio web: <http://www.infocapitalhumano.pe/recursos-humanos/articulos/la-capacitacion-de-los-recursos-humanos-la-importancia-de-sistematizar-la-capacitacion-de-los-empleados-en-una-organizacion-segun-su-proyeccion-y-la-definicion-de-un-plan-de-carrera/>.
- Mares, C. (2013). Las micro y pequeñas empresas en el Perú. Piura: Universidad de Piura.
- Nunes, P. (2018). Teoría del trade off. sitioweb: know.net.
- O'Connor, D. (2002). Apertura económica y demanda de trabajo calificado en los países de desarrollo: teoría y hechos. México: Revista de Comercio Exterior.
- Owen, R. (2018). Fuentes de Financiamiento para Restaurantes. sitio web: [Cuida tu dinero](http://cuidatudinero.com).
- Pérez Porto, J. (2008). Empresa. sitio web : <https://definicion.de/empresa/>.
- Pisfil Aguilar, A. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro juguetería, mercado modelo. distrito de Chimbote, provincia del Santa, Departamento de Ancash, año 2013. Lima: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Sánchez Segura, A. (1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. España: Revista española de financiación y contabilidad.
- Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005). Global Entrepreneurship Monitor Perú. Lima: ESAN.
- Stanley Becker, G. (1964). Capital Human. <http://barbaragalvangnz.blogspot.com/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>.

Sunat. (2016). Micro y pequeña empresa. sitio web:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>.

The Science of improving lives. (2005). Respeto por las personas. Family Health International (FHI).

Velecela Abambari, N. (2013). Análisi de las fuentes de financiamiento para las pymes. Cuenca: Universidad de Cuenca.

Venemedia. (2017). Defincion de financiamiento. sitio web:
<https://conceptodefinicion.de/financiamiento/>.

7.2.3 Declaración jurada

Yo, Calderón Saldaña, Shirley identificado con DNI N°45216405, 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 servicio, rubro lavaderos de vehículos menores y mayores 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 autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicaión del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 01 de octubre de 2018

.....

Calderón Saldaña, Shirley
DNI N° 45216405

7.2.4 Tabla de fiabilidad

Estadísticas de elemento			
	Media	Desviación estándar	N
Edad del representante	1,84	,602	19
Sexo del representante de la mype	1,58	,507	19
Grado de instrucción	6,74	1,821	19
Estado civil del representante	2,47	1,124	19
Profesión del representante	3,05	1,268	19
Ocupación del representante	2,79	,631	19
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	1,84	,602	19
Formalidad de las Mypes	1,11	,315	19
Número de Trabajadores permanentes	2,05	,705	19
Número de Trabajadores eventuales	1,21	,419	19
Motivos de Formación	1,05	,229	19
Financiamiento de actividad productiva	1,53	,513	19
Financiamiento de terceros	4,95	1,779	19
Tasa de Interés	3,26	1,910	19
Entidades no bancarias	5,21	1,398	19
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	4,00	1,732	19
Prestamista o usurero	1,89	,658	19
Tasas de Interés de usureros	3,21	1,357	19
Otras entidades	1,63	,496	19
Obtención de facilidades para la obtención del crédito	2,84	1,214	19
Los créditos fueron a montos solicitados	1,42	,507	19
Monto promedio de Crédito solicitado	2,32	1,376	19
Tiempo de Crédito solicitado	2,21	,713	19
Inversión del crédito financiero obtenido	3,42	2,143	19
Capacitación para el otorgamiento de crédito	1,42	,507	19
Cantidad de cursos de capacitación	3,26	2,446	19
Tipos de cursos en los que se capacito	3,37	2,409	19
Personal de su empresa ha tenido capacitación	1,11	,315	19
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	1,95	1,471	19
Capacitación como empresario es una inversión	1,11	,315	19
Capacitación de su personal es relevante	1,11	,315	19
Temas de capacitación de sus trabajadores	4,47	,697	19
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	1,05	,229	19
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	1,05	,229	19
La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,05	,229	19
Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	1,95	,229	19

7.2.5 Tabla de datos

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	19	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	19	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
,796	,716	36

Vista de datos

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad del representante	Sexo del representante de la mipe	Grado de instrucción	Estado civil del representante	Profesion del representante	Ocupación del representante	Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	Formalidad de las Mpes	Numero de Trabajadores permanentes	Numero de Trabajadores eventuales	Motivos de Formación	Financiamiento de actividad productiva	Financiamiento de terceros	Tasa de Interés	Entidades no bancarias	Tasa de Entidades no bancarias	Préstamista o usuario	Tasas de Interés de usuarios	Otras entidades	Otención de facilidades para la obtención del crédito	Los créditos fueron a montos solicitados	Monto promedio de Crédito solicitado	Tiempo de Crédito solicitado	Inversión del crédito financiero obtenido	Capacitación para el otorgamiento de crédito	Cantidad de cursos de capacitación	Tipos de cursos en los que se capacito	Personal de su empresa ha tenido capacitación	Cantidad de capacitación a sus trabajadores	Capacitación como empresario es una inversión	Capacitación de su personal es relevante	Temas de capacitación de sus trabajadores	El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	La capacitación ha mejorado la rentabilidad	La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año
Edad del representante	1,000	,134	-,040	,199	-,134	-,092	,847	-,200	,544	,139	,064	,104	,199	-,056	-,024	-,213	-,185	-,161	-,206	,040	,048	-,205	-,177	-,161	,048	-,008	,042	-,200	-,135	,092	,385	-,342	,456	,064	-,339	-,064
Sexo del representante de la mipe	,134	1,000	,114	,369	,036	,055	,316	-,055	,221	-,083	,201	-,169	-,149	,293	,445	,443	,035	-,268	,012	,337	,080	,281	,105	,223	,295	,318	,225	-,402	-,106	-,055	-,402	-,033	-,276	,201	,201	,276
Grado de instrucción	-,040	,114	1,000	,146	,696	,530	,061	-,143	-,162	-,360	,301	,038	,133	,101	,067	-,035	-,164	-,358	-,113	,030	-,174	-,364	-,425	-,312	,127	,116	,069	-,336	-,254	,244	-,143	-,115	,168	,301	-,088	,099
Estado civil del representante	,199	,369	,146	1,000	,021	-,008	,281	,195	,387	,012	-,318	-,553	,402	,456	,287	,228	,287	,040	-,367	,546	,508	,437	,354	,512	,703	,680	,732	-,462	-,421	,479	-,149	-,302	,113	,113	-,102	-,113
Profesion del representante	-,134	,036	,096	,021	1,000	,570	,011	-,154	-,190	-,338	,181	,126	-,048	-,052	-,132	-,253	-,060	-,265	,121	-,103	-,209	-,392	-,381	-,356	,050	,087	,011	-,154	-,118	,263	-,154	,096	,181	,181	-,010	,201
Ocupación del representante	-,092	,055	,530	-,008	,570	1,000	-,092	,118	-,224	-,664	,081	,362	-,209	-,320	-,199	-,203	-,056	-,205	,094	-,338	-,402	-,431	-,390	-,424	-,055	-,034	-,019	,118	-,013	,118	,118	,240	,081	,081	,081	-,081
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	,847	,316	,061	,281	,011	-,092	1,000	-,493	,675	,359	,064	,104	,044	-,010	-,024	-,213	-,185	-,161	-,206	,040	,048	-,205	-,177	-,118	,048	,068	,081	-,493	-,198	,092	,092	-,474	,456	,064	,064	-,064
Formalidad de las Mpes	-,200	-,055	-,143	,165	-,154	,118	-,493	1,000	-,026	-,177	-,081	-,018	,209	-,049	,199	,203	,324	,285	,282	-,099	,055	,175	,143	,013	,055	,034	,019	,441	,252	,441	,441	,519	-,081	-,081	-,081	,081
Numero de Trabajadores permanentes	,544	,221	-,162	,387	-,160	-,224	,675	-,026	1,000	,525	-,018	,073	,047	-,011	,157	,000	,132	,220	-,100	-,055	,245	,154	,198	,132	,090	,153	,119	-,276	,056	,224	,224	-,167	,325	-,362	,325	,018
Numero de Trabajadores eventuales	,139	-,083	-,360	,012	-,336	-,684	,359	-,177	,525	1,000	-,122	-,027	,060	,066	,205	,000	,085	,309	,127	-,040	,344	,167	,215	,143	-,179	-,111	-,191	-,177	,109	,244	,244	-,170	,456	-,122	,456	,122
Motivos de Formación	,064	,201	,301	-,318	,181	,081	,064	-,081	-,018	-,122	1,000	,224	,143	,220	,137	,140	-,329	-,394	,160	,031	-,201	-,231	-,411	-,214	-,201	-,224	-,239	-,081	-,156	-,081	-,081	-,165	-,056	-,056	-,056	,656
Financiamiento de actividad productiva	,104	-,169	,038	-,553	,126	,362	,104	-,018	,073	-,027	,224	1,000	-,638	-,886	-,551	-,583	-,321	-,088	,368	-,840	-,695	-,721	-,471	-,688	-,699	-,669	-,840	,325	,407	-,018	,325	,352	,224	-,248	,224	-,224
Financiamiento de terceros	,199	-,149	,133	,402	-,048	-,209	,044	,209	,047	,060	,143	-,638	1,000	,691	,407	,307	,375	,258	-,275	,511	,842	,348	,228	,356	,580	,514	,582	-,168	-,362	,407	,209	-,362	,279	,143	-,401	-,007
Tasa de Interés	-,056	,283	,101	,456	-,052	-,320	-,010	-,049	-,011	,066	,220	-,686	,691	1,000	,665	,655	,156	-,108	-,344	,857	,825	,822	,283	,555	,797	,769	,714	-,417	-,509	,044	-,325	-,475	-,160	,220	-,160	,287
Entidades no bancarias	-,024	,445	,057	,287	-,132	-,199	-,024	,199	-,157	,205	,137	-,551	,407	,665	1,000	,872	,086	-,083	-,122	,414	,417	,483	,176	,284	,495	,467	,322	-,179	-,048	,073	,073	-,051	-,038	,137	,137	,056
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	-,213	,443	-,035	,238	-,253	-,203	-,213	,203	,000	,000	,140	-,563	,307	,655	,872	1,000	,088	-,071	-,194	,396	,253	,499	,180	,344	,506	,511	,388	-,102	,044	-,203	-,203	-,046	-,419	,140	,140	,419
Préstamista o usuario	-,185	,026	-,164	,287	-,080	-,056	-,185	,324	-,132	,085	-,329	-,321	,375	,156	,086	,088	1,000	,835	,215	,117	,840	,591	,782	,824	,307	,329	,341	,056	,051	,324	,056	,236	,039	-,329	,039	-,039
Tasas de Interés de usuarios	-,161	-,268	-,358	,040	-,265	-,205	-,161	,205	,220	,309	-,394	-,088	,258	-,108	-,083	-,071	,835	1,000	,039	-,181	,510	,408	,698	,485	,025	,026	,094	,205	,312	,205	,205	,241	,141	-,394	,141	-,141
Otras entidades	-,206	,012	-,113	-,367	,121	,094	-,206	,282	-,100	,127	,160	,368	-,275	-,244	-,122	-,194	,215	,039	1,000	-,194	-,012	,017	,074	-,055	-,454	-,420	-,532	,262	,048	,262	,262	,373	,180	-,309	,180	,309
Otención de facilidades para la obtención del crédito	,040	,337	,030	,546	-,103	-,336	,040	-,099	-,055	-,040	,031	-,840	,511	,857	,414	,396	,117	-,161	-,194	1,000	,655	,696	,435	,689	,745	,688	,688	-,535	-,720	,046	-,390	-,684	-,168	,231	-,367	,168
Los créditos fueron a montos solicitados	,048	,080	-,174	,508	-,209	-,402	,048	,055	,245	,344	-,201	-,685	,842	,625	,417	,253	,840	,510	-,012	,655	1,000	,833	,816	,850	,568	,533	,503	-,293	-,415	,402	,055	-,281	,276	-,201	-,201	,201
Monto promedio de Crédito solicitado	-,205	,281	-,384	,437	-,392	-,431	-,205	,175	,154	,167	-,231	-,721	,348	,822	,463	,499	,591	,408	,017	,696	,833	1,000	,890	,932	,595	,584	,533	-,209	-,293	,047	-,209	-,107	-,231	-,231	-,056	,231
Tiempo de Crédito solicitado	-,177	,105	-,425	,354	-,381	-,360	-,177	,143	,198	,215	-,411	-,471	,228	,283	,176	,180	,760	,688	,074	,425	,816	,690	1,000	,920	,356	,349	,340	-,104	-,148	,143	-,104	,012	-,071	-,411	-,071	,071
Inversión del crédito financiero obtenido	-,161	,223	-,312	,512	-,356	-,424	-,118	,013	,132	,143	-,274	-,668	,356	,555	,284	,344	,624	,485	-,055	,689	,850	,932	,920	1,000	,543	,518	,528	-,316	-,398	,095	-,316	-,253	-,161	-,274	-,161	,048
Capacitación para el otorgamiento de crédito	,048	,295	,127	,703	,050	-,055	,048	,065	,090	-,179	-,201	-,699	,580	,797	,495	,506	,307	,025	-,454	,745	,568	,595	,356	,543	1,000	,680	,957	-,293	-,341	,065	-,293	-,281	-,201	,276	-,201	,201
Cantidad de cursos de capacitación	-,008	,318	,116	,680	,067	-,034	,068	,034	,153	-,111	-,224	-,669	,514	,769	,497	,511	,329	,066	-,420	,688	,533	,584	,349	,518	,680	1,000	,954	-,326	-,289	,034	-,326	-,273	-,224	,271	-,026	,224
Tipos de cursos en los que se capacito	,042	,225	,099	,732	,011	-,019	,081	,019	,119	-,191	-,238	-,840	,582	,714	,322	,386	,341	,094	-,532	,686	,583	,533	,340	,528	,957	,954	1,000	-,347	-,371	,019	-,347	-,342	-,238	,265	-,138	-,584
Personal de su empresa ha tenido capacitación	-,200	-,402	-,336	-,462	-,154	,118	-,483	,441	-,276	-,177	-,081	,325	-,198	-,417	-,179	-,102	,056	,205	,282	-,535	-,283	-,289	-,104	-,316	-,293	-,326	-,347	1,000	,731	-,118	,441	,772	-,081	-,081	-,081	,081
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	-,135	-,106	-,254	-,421	-,118	-,013	-,168	,252	,096	,109	-,156	,497	-,362	-,509	-,048	,044	,051	,312	,048	-,720	-,415	-,293	-,148	-,388	-,341	-,289	-,371	,731	1,000	-,227	,252	,730	-,156	,009	,338	,156
Capacitación como empresario es una inversión	,092	-,055	,244	,478	,263	,118	,092	,441	,224	,244	-,081	-,018	,407	,044	,073	-,203	,324	,205	,282	,046	,402	,047	,143	,095	,055	,034	,019	-,118	-,227	1,000	,441	,013	,687	-,081	-,081	,081
Capacitación de su personal es relevante	,385	-,402	-,143	-,149	-,154	,118	,092	,441	,224	,244	-,081	,325	,209	-,325	,073	-,203	,056	,205	,282	-,390	,055	-,209	-,104	-,316	-,293	-,326	-,347	,441	,252	,441	1,000	,266	,687	-,081	-,081	,081
Temas de capacitación de sus trabajadores	-,342	-,033	-,115	-,382	,096	,240	-,474	,019	-,167	-,170	-,165	,352	-,362	-,475	-,051	-,046	,236	,241	,373	-,584	-,281	-,107	,012	-,253	-,281	-,273	-,342	,772	,730	,013	,266	1,000	-,165	-,165	,163	,165
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	,466	-,276	,168	,113	,181	,081	,466	-,081	,325	,456	-,056	,224	,279	-,160	-,036	-,419	,039	,141	,160	-,168	,276	-,231	-,071	-,161	-,201	-,224	-,238	-,081	-,156	,687	,687	-,165	1,000	-,056	-,056	,656
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	,064	,201	,301	,113	,181	,081	,064	-,081	-,382	-,122	-,056	-,248	,143	,220	,137	,140	-,329	-,394	-,309	,231	-,201	-,231	-,411	-,274	,276	,271	,265	-,081	,009	-,081	-,081	-,165	-,056	1,000	-,056	,056
La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	-,339	,201	-,099	-,182	-,018	,081	,064	-,081	,325	,456	-,056	,224	-,401	-,160	-,137	,140	,039	,141	,160	-,367	-,201	-,056	-,071	-,161	-,201	-,026	-,138	-,081	,338	-,081	-,081	,163	-,056	-,056	1,000	,056
Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	-,064	,276	,098	-,113	,201	-,081	-,064	,081	,018	,122	,056	-,224	-,007	,287	,556	,419	-,039	-,141	,309	,168	,201	,231	,071	,048	,201	,224	-,064	,081	,156	,081	,081	,165	,056	,056	,056	1,000

21 : Estado_civil

Visible: 36 de 36 variat










	Edad	Sexo	Grado	Estado_civil	Profesión	Ocupación	Tiempo_trabajo	Formalidad	Trabajado_res_permenantes	Trabajado_res_eventuales	Formación	Financiamiento	Financiamiento_terceros
1	De 18 a 30	Femenino	Secundaria Completa	Soltero	Contador	Comercio	De 1 a 5 a...	Formal	De 1 a 3	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financia...
2	De 31 a 50	Femenino	Superior Universitaria Incompleta	Soltero	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de T...	Banco Continental
3	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Completa	Conviviente	Administra...	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de T...	Banco de Crédito
4	De 31 a 50	Femenino	Superior Universitaria Completa	Conviviente	Administra...	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de T...	Mi Banco
5	De 31 a 50	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Contador	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financia...
6	De 51 a mas	Femenino	Superior no Universitaria Compl...	Conviviente	Otros	No precisa	De 11 a 20...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento de T...	Otros
7	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Compl...	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financia...
8	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Incompleta	Casado	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de T...	Cajas o Financieras
9	De 31 a 50	Femenino	Superior no Universitaria Compl...	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financia...
10	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Incom...	Conviviente	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 1 a 3	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financia...
11	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Incom...	Casado	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de T...	Banco Continental
12	De 18 a 30	Femenino	Superior no Universitaria Incom...	Conviviente	Otros	No precisa	De 1 a 5 a...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financia...
13	De 51 a mas	Masculino	Secundaria Completa	Divorciado	Contador	Comercio	De 11 a 20...	Formal	De 11 a más	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financia...
14	De 18 a 30	Femenino	Superior Universitaria Completa	Soltero	Otros	No precisa	De 1 a 5 a...	Formal	De 1 a 3	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de T...	Banco Interbank
15	De 31 a 50	Masculino	Superior Universitaria Completa	Conviviente	Abogado	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	No realiza financia...
16	De 31 a 50	Masculino	Superior no Universitaria Incom...	Soltero	Otros	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Subsistencia	Financiamiento de T...	No realiza financia...
17	De 31 a 50	Femenino	Secundaria Completa	Soltero	Contador	No precisa	De 1 a 5 a...	Informal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento de T...	Mi Banco
18	De 18 a 30	Masculino	Superior Universitaria Completa	Casado	Abogado	No precisa	De 6 a 10 ...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener G...	Financiamiento de T...	Banco de Crédito
19	De 18 a 30	Masculino	Superior no Universitaria Compl...	Otros	Otros	No precisa	De 1 a 5 a...	Informal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener G...	Financiamiento Propio	Otros

21 : Facilidades

Visible: 36 de 36 variab

	Tasa	Entidades_no_bancarias	Tasa_no_bancaria	Prestamista_usuer.	Tasa_usuario	Otras_entidades	Facilidades	Monto_solicitado	Monto_Promedio	Tiempo_credito	Inversión_credito	Capacitación_c.	Cantidad_curso	Tipo_curso	Personal_capacita.	Cantidad_capacitación
1	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	No realiza fi...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	Si	Uno	Inversión del...	Si	1 cu
2	De 0,1% a ...	Caja Huan...	De 0,1% a ...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades n...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Dos	Manejo emp...	Si	2 cur
3	De 2,1% a ...	Ninguno	No realiza f...	Si	20%	Ninguno	Prestamista...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Programa de Capa...	Si	Uno	Inversión del...	Si	1 cu
4	De 0,1% a ...	Caja Huan...	De 0,1% a ...	No	No realiza f...	No realizo f...	Entidades n...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Activos Fijos	Si	Uno	Marketing e...	Si	1 cu
5	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	No realiza fi...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	No	No tuvo c...	No tuvo cap...	Si	1 cu
6	De 2,1% a ...	Ninguno	De 0,1% a ...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades n...	No	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Uno	Inversión del...	Si	1 cu
7	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza fi...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	No	No tuvo c...	No tuvo cap...	Si	1 cu
8	De 0,1% a ...	Caja Arequ...	De 0,1% a ...	Si	20%	Ninguno	Prestamista...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Uno	Inversión del...	Si	1 cu
9	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Si	20%	No realizo f...	Prestamista...	Si	De 1000 a ...	Corto Plazo	Capital de trabajo	No	No tuvo c...	No tuvo cap...	Si	1 cu
10	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Si	20%	No realizo f...	No realiza fi...	Si	De 1000 a ...	Corto Plazo	Capital de trabajo	No	No tuvo c...	No tuvo cap...	Si	2 cur
11	De 0,1% a ...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	Entidades B...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Uno	Inversión del...	Si	4 cur
12	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	No realiza fi...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	No	No tuvo c...	No tuvo cap...	Si	1 cu
13	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	No realizo f...	No realiza fi...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	No	No tuvo c...	No tuvo cap...	Si	3 cur
14	De 0,1% a ...	Caja Piura	De 2,1% a ...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades B...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Uno	Inversión del...	No	No hubo
15	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza fi...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	No	No tuvo c...	No tuvo cap...	Si	1 cu
16	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Si	20%	Ninguno	Prestamista...	Si	De 1000 a ...	Corto Plazo	Capital de trabajo	Si	Uno	Inversión del...	Si	1 cu
17	De 0,1% a ...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades B...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Capital de trabajo	Si	Uno	Inversión del...	No	No hubo
18	De 2,1% a ...	No realiza f...	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	Entidades B...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Mejoramiento y/o ...	Si	Tres	Manejo emp...	Si	4 cur
19	No realiza f...	No realiza f...	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza fi...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron finan...	No	No tuvo c...	No tuvo cap...	Si	1 cu

1: Facilidades

	 Personal capacitación	 Cantidad capacitación	 Capacitación inversión	 Capacitación relevante	 Temas capacitación	 Financiamiento rentabilidad	 Capacitación rentabilidad	 Rentabilidad	 Rentabilidad disminuido
1	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
2	Si	2 cursos	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
3	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
4	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	Si
5	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
6	Si	1 curso	No	No	Prestación...	No	Si	Si	No
7	Si	1 curso	Si	Si	Otros	Si	Si	Si	No
8	Si	1 curso	Si	Si	Otros	Si	Si	Si	No
9	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
10	Si	2 cursos	Si	Si	Prestación...	Si	No	Si	No
11	Si	4 cursos	Si	Si	Otros	Si	Si	Si	No
12	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
13	Si	3 cursos	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
14	No	No hubo c...	Si	Si	No hubo c...	Si	Si	Si	No
15	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
16	Si	1 curso	Si	Si	Prestación...	Si	Si	Si	No
17	No	No hubo c...	Si	No	No hubo c...	Si	Si	Si	No
18	Si	4 cursos	Si	Si	Otros	Si	Si	No	No
19	Si	1 curso	No	Si	Otros	Si	Si	Si	No