

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017”

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

AUTOR:

Aguilar Romero Fredy

ASESOR:

Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

PUCALLPA – PERÚ

2018

1. Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

MG. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINA
PRESIDENTE

MG. CPCC. LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO
MIEMBRO

MG. CPCC. VILCA RAMÍREZ RUSSELLI FERNANDO
MIEMBRO

MG. CPCC. RAMÍREZ PANDURO, JORGE ALFREDO
TUTOR

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación está dedicado a mi familia, quienes podrán ver el esfuerzo que puse para hacerlo, para que ellos no se sienta defraudados por poner su confianza en mi persona, que al brindarme su apoyo incondicional en el momento que más lo necesite fueron ellos los hacedores de este humilde profesional.

Y también a la Escuela Profesional de
Contabilidad de la ULADECH

Donde me formé profesionalmente y vi culminado una de mis metas que lo llevare siempre como orgullo y a esta casa superior de estudios mi alma mater que me acogió.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 10 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.** En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 70% tiene entre 30_44 años. En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 50% son de sexo femenino. Y los otros 50% son Masculinos En la tabla y figura n°3 se observa que el 40% tiene primaria completa. En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes. En la tabla y figura N°5 se observa que el 80% se dedica al comercio. **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 50% se dedica hace más de 3 años. En la tabla y figura N°7 se observa que el 70% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores permanentes. En la tabla y figura N°8 se observa que el 60% tiene al menos trabajadores eventuales. En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales. Según la tabla y figura N°10 se observa que el 50% afirma que es solo por la subsistencia de la empresa. En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa en su ubicación. En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado ameritan la tecnología. **Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas** Según se observa en la tabla y grafico N°13 se

observa que, el 80% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros. En la tabla y figura N°14 se observa que el 50% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 50% fueron en Entidades no Bancarias. En la tabla y figura N° 15 se observa que el 50% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias. En la tabla y figura N° 16 se observa que el 60% lo solicito en Caja Huancayo. En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 18% mensual. Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 70% que se le otorgaron los montos solicitados. Se observa que en la tabla y figura N°19 el 80% solicito un monto aproximado entre s/.10,500 a _s/.30.000. En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicito a Corto Plazo. Según la tabla y la figura N ° 21, se ve que el 50% pone recursos para mejorar y ampliar el local mientras que el 50% realizo la compra de sus activos fijos. **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas.** En la tabla y figura N ° 22 se ve que el 80% no se preparó para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 20% si lo realizo. En la tabla y figura N° 23 se observa que el 90% afirma que tuvo otro tipo capacitación en otros temas relacionados. En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse. En la tabla y figura N° 25 se observa que el 60% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación. En la tabla y figura N° 26 se observa que el 70% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión. En la tabla y figura N° 27 se observa que el 100% considera relevante la capacitación. En la tabla y figura N° 28 se observa que el 90% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa. En la tabla y figura N ° 29 se observa que el 100% han dado capacitación a sus trabajadores por ser muy indispensable. En la tabla y figura N°30 se observa que el 100% confirma que si aplicado a la necesidad de capacitación para el personal puesto que eso conlleva para

lograr las metas trazadas. **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.** En la tabla y figura N° 31 se observa que el 60% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa. En la tabla y figura N°32 se observa que el 100% menciona que ha mejorado la rentabilidad. En la tabla y figura N° 33 se observa que el 60% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado. En la tabla y figura N° 34 se observa que el 60% afirma que si ha disminuido. En la tabla y figura N° 35 se observa que el 100% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios. En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the commerce sector, the purchase and sale of table water in Manantay district, 2017. The research was descriptive, Due to the fact that it was limited to describing the main characteristics of the variables under study, a population of 30 and a sample of 10 microenterprises were used to carry out a questionnaire of 36 questions, using the survey technique , obtaining the following results: Regarding entrepreneurs of micro and small businesses. In the table and figure 1 it is observed that the age of the representatives, 70% is between 30_44 years. Table 2 and Figure 2 show that 50% are female. And the other 50% are Male In the table and figure n ° 3 it is observed that 40% have complete primary. In the table and figure n ° 4 it is observed that 80% are cohabitants. The table and figure N ° 5 shows that 80% is dedicated to trade. Regarding the characteristics of micro and small businesses According to the table and graph N ° 6 it is observed that 50% is dedicated more than 3 years ago. In the table and figure N ° 7 it is observed that 70% affirm that they have at least 3 permanent workers. In the table and figure N ° 8 it is observed that 60% have at least temporary workers. In the table and figure N ° 9 it is observed that 100% of the representatives surveyed are formal. According to the table and figure N ° 10 it is observed that 50% affirm that it is only for the subsistence of the company. In the table and graph N ° 11 it is observed that 100% affirms the importance in which the company must be found in its location. In the table and figure N ° 12 it is observed that 100% consider that nowadays the demands of the market merit the technology. Regarding the Financing of micro and small businesses As can be seen in the table and graph N ° 13, it can be observed that 80% mentioned having resorted to financing from third parties. In the table and figure N ° 14 it is observed that 50% was requested in Banking Entities

while only 50% was in non-Banking Entities. In the table and figure N ° 15 it is observed that 50% obtained it in the Banking Entities. In the table and figure N ° 16 it is observed that 60% requested it in Caja Huancayo. In the table and figure N ° 17 it is observed that 60% make a monthly payment of 18%. According to the table and figure N ° 18 it is observed that the 70% that were granted the amounts requested. It is observed that in the table and figure No. 19, 80% requested an approximate amount between s / .10,500 a _s / .30,000. In the table and figure N ° 20 it is observed that 60% requested it to Short Term. According to the table and figure N ° 21, it is seen that 50% put resources to improve and expand the premises while 50% made the purchase of their fixed assets. Regarding the Training of micro and small companies. In the table and figure N ° 22 it is seen that 80% did not prepare to be granted the financial credit while only 20% did it. In the table and figure N ° 23 it is observed that 90% affirm that they had another type of training in other related subjects. In the table and figure N ° 24 it is observed that 100% affirm having had some training considering important training. The table and figure N ° 25 show that 60% had at least one training course. In the table and figure N ° 26 it is observed that 70% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment. In the table and figure N ° 27 it is observed that 100% considers training relevant. In the table and figure N ° 28 it is observed that 90% of the people surveyed mention that the training generates many benefits to the company. In the table and figure N ° 29 it is observed that 100% have trained their workers because they are very indispensable. In the table and figure N ° 30 it is observed that 100% confirm that if applied to the need of training for the staff since that entails to achieve the goals set. Regarding the profitability of micro and small businesses. In the table and figure N ° 31 it is observed that 60% affirms that the profitability of the company was improved. In the table and figure N ° 32 it is observed that 100% mentions that profitability has improved. In the table and figure N ° 33 it is

observed that 60% affirm that the profitability was better in last year. In the table and figure N ° 34 it is observed that 60% affirm that if it has decreased. In the table and figure N ° 35 it is observed that 100% affirm that the application of technology can benefit users. In the table and figure N ° 36 it is observed that 100% affirm that the zone is very important to improve the profitability of the businesses.

Keyword: Financing, training and profitability.

CONTENIDO	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen	v
Abstract	viii
Contenido	xi
Índice de tablas y figuras	xiv
I. INTRODUCCIÓN	25
1.1 Planificación de la Investigación	31
1.2 Enunciado del Problema	37
1.3 Objetivos de la Investigación	37
1.4 Objetivo General	37
1.5 Objetivos Específicos	37
1.6 Justificación de la Investigación	38
II. REVISIÓN LITERARIA	
Antecedentes	40
Internacional	40
Nacional	43
Regional	46

Local	48
Teoría del Financiamiento	52
Teoría de la Capacitación	54
Teoría de la Rentabilidad	56
Marco Conceptual	57
Definición del Financiamiento	57
Definición de Capacitación	58
Definición de las micro y pequeñas empresas	58
III. METODOLOGÍA	59
3.1. Diseño de la investigación	59
3.2. Población y muestra	59
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	59
3.4. Técnica e instrumentos	63
3.5. plan de analisis	63
3.6 .Matriz de consistencia	65
3.7. principios eticos	66
IV. RESULTADOS	67
4.1. Resultados	67
4.2. Análisis de resultados	103
V. CONCLUSIONES	107

5.1 Aspectos complementarios	110
5.2 Referencias bibliográficas	114
ANEXOS	118
- Carátula	120
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	121
- Declaración Jurada del Artículo Científico	127
- Matriz de Consistencia	128
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	129
- Tabla de Fiabilidad	135
Base de datos de las encuestas	137

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

Tabla N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N°09: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 10: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 11: Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 12: Considera necesario la aplicación de tecnología avanzada en su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 13: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 14: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 15: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 16: Nombre de la institución financiera que le otorgo el crédito del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 17: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 18: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 19: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 20: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 21: En que fue invertido el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 22: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 23: Si tuvo capacitación en qué tipo de cursos participo para el desarrollo de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 24: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 25: Indique la cantidad de cursos en los cuales participó para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 26: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 27: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 28: Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 29: En el presente año han brindado capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 30: Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 31 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 32: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 33: En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 34: Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Tabla N° 35: Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay,
2017

Tabla N° 36: Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figuras

Figura N° 01: Describir las principales características del perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 02: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 03: Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 04: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 06: Hace cuánto tiempo se encuentra en rubro y sector de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 07: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 08: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N°09: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 10: Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 11: Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 12: Considera necesario la aplicación de tecnología avanzada en su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 13: Como financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 14: A qué entidades recurre para obtener financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 15: Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 16: Nombre de la institución financiera que le otorgo el crédito del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 17: Qué tasa de interés mensual pagó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 18: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 19: Monto Promedio de crédito otorgado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 20: A qué tiempo fue solicitado el crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 21: En que fue invertido el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 22: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 23: Si tuvo capacitación en qué tipo de cursos participo para el desarrollo de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 24: El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? De las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 25: Indique la cantidad de cursos en los cuales participó para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 26: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 27: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro

compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 28: Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 29: En el presente año han brindado capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 30: Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocado a la necesidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 31 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 32: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 33: En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 34: Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 35: Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Figura N° 36: Considera Ud. que la zona en la que se encuentra su empresa ayuda a mejorar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

I INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo de exploración es retratar el retrato de la financiación, la preparación y la rentabilidad de las pequeñas empresas, (en adelante Mipes) que abarcan una parte muy importante del empleo. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa fuente de trabajo para disminuir los problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial por ese motivo se escogió las variables para poder desglosar paso a paso todas las dudas que se tiene sobre las Mypes.

Primero Vergara (2014), En este trabajo denominado “Capacitación y rentabilidad de las Mype Comerciales – rubro librería de la ciudad de Piura, periodo 2012”. Refiere que la presente investigación, tuvo por objetivo general determinar las características que tiene la capacitación y la rentabilidad e n las MYPE comerciales rubro de librerías de la ciudad de Piura, 2012. En primera instancia se realizó una investigación detallada de los acontecimientos referidos a la realidad de las MYPES, a nivel internacional – nacional – local, para conocer las características del entorno en el que se desarrollan dichas empresas. También se realizó una investigación acerca de los conceptos, tipos, fuentes que puedan tener las variables de la Capacitación y Rentabilidad. La investigación fue de tipo Cuantitativa y el nivel es Descriptivo - Correlacional, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 20 librerías de una población de 20. La técnica que se empleó para realizar esta investigación es la encuesta y el instrumento utilizado fue el cuestionario.

Asimismo, Cuba (2016), en “las Mypes, son un mundo complejo y heterogéneo”. Manifiesta que todos los sectores y actividades económicas que tienen diversos grados de informalidad, esta existe desde los sectores más formales como los servicios financieros hasta los más informales como el comercio ambulatorio, Según diversas encuestas, la mitad de las mypes son formales y las otras no. Formalidad en el sentido de operar legalmente, observando

las normas vigentes. Por el lado laboral, la informalidad es mayor, llega al 70% ello porque existen empleados informales dentro de empresas formales.

Agrega Cuba, Las Mypes en el Perú actualmente tienen un rol muy importante no solo dentro del país si no también fuera de nuestras tierras peruanas, en el mundo son las que generan más trabajo que las grandes empresas, empiezan a tomar fuerza en la economía nacional con el creciente proceso de la migración de los campos a las grandes ciudades como son la capital Lima, que más de la mitad de su población son personas provincianas que para salir adelante vieron la mejor opción iniciarse una pequeña empresa para poder cubrir sus necesidades y así sustentar sus hogares.

También Maguiña (2016), en “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo – Chimbote, 2014” sostiene que tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 10 Mypes de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de la Mypes: El 90% de las Mypes encuestadas tiene una antigüedad de más de 3 años en el rubro empresarial, el 50% posee un trabajador permanente y el 60% no posee ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento:

Agrega Maguiña, que uno de los rasgos más importantes fue del 70% de las Mypes encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 70% de dicho financiamiento

lo obtuvo de entidades no bancarias, el 100% recibió el crédito solicitado y el 90% dijo que los créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 60% de las Mypes encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibió una capacitación en los dos últimos años, el 70% considera que la capacitación es una inversión y el 70% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que más de 2/3(70%) de las Mypes encuestadas para realizar sus actividades comerciales solicitaron crédito financiero de terceros y poco menos de 2/3(60%) recibieron capacitación previa al otorgamiento de dicho crédito.

Igualmente Garay (2017), en su investigación “Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad en las MYPES sector comercial rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado período – 2017”. Sostiene que su trabajo tuvo como objetivo general: Conocer las características de la gestión de calidad y Rentabilidad de en las MYPES sector comercial rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado periodo – 2017. muestra que el carácter de su investigación fue descriptiva, ya que nos permite comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual de las MYPES. Para una población de 40 Medianas y pequeñas empresas, se tomó como muestra el 50% de la población, es decir 20, aplicándose la técnica de la encuesta, con un cuestionario de 12 preguntas cerradas, distribuidas en tres partes: caracterización de los propietarios, caracterización de la Gestión de Calidad y Caracterización de la Rentabilidad.

Concluye Garay (2017), que Dentro de las conclusiones más importantes encontramos que el personal de las MYPES en su mayoría no está capacitado para mejorar la atención al cliente, no recurren a los estudios de mercado, pocas MYPES realizan servicios deliveri, los niveles de venta son medias, no se encuentran bien

implementadas según las exigencias de los clientes.

Además Flores (2014), manifiesta en su investigación “Modelo empresarial Clústers en negocios internacionales del sector exportador MYPES de confecciones textiles de Gamarra, Lima 2005 – 2012” tiene como objetivo realizar un análisis estratégico de la situación actual de las MYPES textiles del sector confecciones, y poder plantear alternativas de alianzas estratégicas que permitan a las MYPES textiles del sector de las confecciones de Gamarra, ser más competitivas en el ámbito nacional e internacional.

Finalmente Flores (2014), precisa que la investigación constituye un cambio de actitud empresarial en insertarse en la nueva economía del conocimiento. Un aporte trascendental para las MYPES de Gamarra del Sector de Confecciones para la Exportación asociadas como un Clúster, alternativa que de acuerdo a la muestra tomada en la parte estadística del presente trabajo, las MYPES estarían interesadas en practicarla para enfrentar retos más exigentes en un mercado globalizado y competitivo, contribuyendo al desarrollo y crecimiento económico del país por la generación de nuevos puestos de trabajo.

Abundando en la opinión Avolio (2010), en su investigación “Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)” describe que en el estudio ha utilizado un enfoque cualitativo para identificar los factores –administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales– que han contribuido o limitado el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. La investigación fue realizada en Lima Metropolitana, alrededor de 11 casos de estudio de MYPES, a partir de la experiencia de los propios empresarios. Del mismo modo el estudio toma como referencia el marco teórico de Ansoff (1965), utilizado y adaptado por Okpara y Wynn (2007). Okpara y Wynn

(2007) proponen una clasificación de los tipos de decisiones necesarias para iniciar y mantener un negocio exitoso, y analizan los problemas comunes que enfrentan los empresarios en las pequeñas empresas, clasificándolos en: operativos, estratégicos, administrativos y externos, que involucran el acceso a la tecnología, la baja demanda, la corrupción y la infraestructura. El estudio añade una quinta categoría: los factores personales. Los factores fueron validados y se identificaron otros nuevos en el caso del Perú.

Del mismo modo, Gonzales (2017), en su propuesta "Representación de la financiación, preparación y rentabilidad de la escala miniaturizada y empresas independientes en el área de negocios: oferta de artículos de limpieza de unidades familiares en el local de Huaraz, 2014". Su objetivo fundamental era la investigación contable que comprendía: determinar las cualidades de financiamiento, preparación y productividad en empresas privadas y de menor escala en la parte comercial, oferta de artículos de limpieza de unidades familiares en el local de Huaraz, 2014. Dónde lo retrata Era: ilustrativo básico, no exploratorio y transversal; La población de ejemplo fue establecida por 23 propietarios y administradores de las tiendas dedicadas a las ofertas de artículos de limpieza, los factores fueron operacionales, el procedimiento utilizado fue la revisión y el instrumento fue la encuesta organizada

Así mismo Gonzales (2017), en su tesis "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza hogar del distrito de Huaraz, 2014". su objetivo principal fue la investigación contable que consistió en: Determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del distrito de Huaraz, 2014. Donde describe que la investigación fue:

descriptivo simple, no experimental y transversal; la población muestral estuvo constituida por 23 propietarios y administradores de las tiendas dedicadas a las ventas de productos de limpieza, se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado.

Culmina Gonzales (2017) comentando que Respecto a los empresarios y las Mype: Los empresarios encuestados destacan el 74% representado por adultos entre 30 y 44 años, el 78%, de sexo femenino y el 57% estudió secundaria completa, mientras que el 48% de las Mype tienen una antigüedad mayor a 10 años y el 83% son formales. En cuanto se refiere al Financiamiento de las Mype, el 61% refiere financia su actividad económica con créditos de entidades no bancarias y el 79% refiere que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo. Respecto a la Capacitación, los encuestados manifestaron que el 86% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito y el 48% de los encuestados refirió que recibió cursos de capacitación el último año. Respecto a la Rentabilidad: el 36% de gerentes afirman que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio y el 74% afirmó que en los dos últimos años mejoró rentabilidad. Conclusión: Queda determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar; como lo indica la auditoría de la escritura realizada cuando se pierden de vista datos importantes y bases hipotéticas que tienen una asociación crítica con los resultados observacionales adquiridos del ejemplo a través de los instrumentos de estimación.

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Manantay-Pucallpa hay gran potencial empresarial de las Mypes, por lo cual es necesario empezar a conocer a mayor profundidad este sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa que tiene un futuro extraordinario a nivel nacional y local. Absolutamente, nuestra preocupación en

el presente examen es decidir los atributos principales de financiar la preparación y el beneficio de las Mypes del sector comercio del distrito de Manantay, porque creemos que, sí las Mypes, reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, y además, sí se las capacita adecuadamente, a dichas empresas serán más competitivas y rentables.

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

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

La caracterización del problema es una inquietud fundamental del mundo moderno en la informalidad de las Mypes, y la búsqueda de alternativas para su formalización, Es especialmente importante para las ciudades en donde existen un gran número de negocios informales. Un aspecto de ésta problemática es el análisis de la informalidad de las Mypes en la zona rural y la urbana éstas son importantes porque contribuyen a mejorar el aspecto económico de las familias a través de sus efectos directos e indirectos, pero de alguna manera necesitan ayuda de financiamiento para poder hacer crecer sus negocio, ya que últimamente no se distingue mucho la

influencia de las casas financieras hacia los negociantes informales.

Como nos lo dice Asia pacifico (2011), en “Corea y el fortalecimiento de la PYMES” nos comenta que las PYMES son la columna vertebral de la economía coreana, constituyen el 96% del número total de empresas, el 46,3% de la producción manufacturera y el 32,4% de las exportaciones totales del país. Es por ello que el gobierno coreano, buscando de paso blindarlas ante escenarios financieros de incertidumbre, ha instaurado diversas políticas de apoyo a su creación y financiamiento.

Agrega Asia Pacifico, Por otra parte se reservaron diversas áreas de negocio para las PYMES prohibiendo que las grandes empresas participen en ellas, propiciando asociaciones y vínculos mutuamente beneficiosos entre las PYMES y las grandes empresas. En general, se busca encaminar a las PYMES a la eficiencia productiva y a ser proveedoras de los grandes clusters que sustentan el poderío económico coreano, transformando a las grandes empresas en dependientes de las pequeñas.

Concluye Asia Pacifico, diciendo que el financiamiento a las PYMES es actualmente una política sólida en Corea, siendo jugadores claves en el sistema la Small & Medium Business Corporation (SBC), que facilita la inversión y la puesta en marcha de préstamos, el Korea Bank y la Korea Banking Corporation, que supervisa el programa de financiamiento.

Así mismo Cárdenas (2015), nos comenta en “Mypes son motor del crecimiento del empleo en América Latina” manifestando que la Organización Internacional del trabajo (OIT), en su último reporte, mencionó que las micro y pequeñas empresas (MYPE) son el motor de crecimiento del empleo en Latinoamérica, además dio a conocer que aún hay dificultades para la formalización total de estas Las MYPE, como

las denomina la OIT, y ellas generan el 47% de los empleos de la región y, si se añadidos los trabajadores por cuenta propia, suman el 75% del total. Las empresas grandes y medianas, por su parte, no alcanzan al 20%. "Las 10 millones de micro y pequeñas empresas que existen en América Latina y Caribe tienen importancia crítica para el futuro de la región pues generan la mayor parte del empleo", según un reporte de la OIT.

Del mismo modo Manay G (2011), en su investigación sobre las "Las Micro pequeñas y medianas empresas y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico en América Latina" expone que las (MYPES en adelante) se originan ante la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia independiente; es así que personas emprendedoras crean su propio negocio buscando el bienestar económico de su familia, creando, además, puestos de trabajo. Estos, poco a poco, se han convertido en un destacado entre las áreas rentables más enormes para las economías de las naciones en desarrollo, debido a su compromiso con el desarrollo económico y a la generación de riqueza y empleo, existen diversos factores que se han convertido en amenazas para su crecimiento económico y desarrollo social. Entre ellos tenemos: un bajo nivel de educación; deficiencia del Estado de Derecho que fomenta la corrupción, la delincuencia, la inadecuada distribución de la riqueza y un bajo nivel de apoyo a las empresas.

Concluye Manay, diciendo que es por ello que nace el interés por conocer la situación actual de las MYPES y su participación en el desarrollo social y el crecimiento económico de América Latina, las MYPES generan el 90% de empleos en América Latina, un buen indicador para que los Gobiernos muestren mayor interés por este motor de generación de empleo y crecimiento económico. Por otro lado, hay una tendencia creciente en toda la región de América Latina, que considera la pobreza

no como un problema sino como una oportunidad, esta nueva tendencia se llama Negocio Inclusivo, una iniciativa empresarial que integra las comunidades de bajos ingresos como protagonistas en la cadena valor, como consumidores, proveedores o distribuidores.

Por otro lado Rojas (2015), nos comenta que en “Financiamiento público y privado para el sector Pyme en la Argentina”, manifiesta que las Pequeñas y medianas empresas hablan ante el 99% de las organizaciones en Argentina y crean el 70% del trabajo y un 42% de las ventas totales. La importancia de las MIP y ME en las distintas economías del mundo es debido a que las micro, pequeñas y medianas empresas conforman una porción muy importante de la actividad económica, en casi todos los países del mundo, más del 90% de las empresas son MIP y ME Estas generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y trabajos nuevos. Casi toda empresa privada grande en el mundo comenzó como una MIP y ME.

Finalizando Rojas, nos manifiesta que se comparan diferentes aspectos que caracterizan la realidad de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) comparando la situación de Argentina respecto de otros países de América Latina, como Brasil, Chile, México, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Entre las variables elegidas para presentar en las comparaciones se han incluido aquellas que reflejan restricciones al crecimiento y al desarrollo de las empresas del segmento

Weisenfeld P (2013) Sostiene que hablar de “las Mypes en el Perú es referirse, sin duda, a un tema de enorme relevancia para la economía del país”. Más del 98% de las empresas en el país son micro y pequeñas empresas. Aportan más del 50% del PBI y son las principales generadoras de empleo (más del 75%) en la economía. Sin

embargo, alrededor del 74% opera en informalidad y todos ellos formales e informales se desarrollan con limitaciones obvias que condicionan su desarrollo.

Robles G (2013) en un artículo de la RSM titulado “Las MYPES” nos refiere que aportan con un 45% al PBI al nivel nacional de esta manera contribuyen al desarrollo de la economía nacional al representar el 98% de las unidades empresariales que aportan con más del 45% al PBI y brindan trabajo a un 70% de la población económicamente activa. Además, indicó la importancia de la formalización, destacando que la meta de la Gerencia de la Producción, es reducir la informalidad en el área de MYPES, indicando que actualmente se viene registrando un promedio de 5 a 10 minutas diarias, demostrando el interés de los empresarios en la formalización para poder acceder a contratar con el Estado. Sobre la ley MYPE, el funcionario señaló, que justamente a través del Congreso de la República, en la Comisión de la 20 Producción del Parlamento, se ha presentado un proyecto de ley referente a la empresa inclusiva, por ello se ha producido un evento, con la gerencia de la producción, para recibir una serie de problemas y propuestas importantes a través de este proyecto de ley, donde se resalta el tema del financiamiento, para beneficiar a las Micro empresas. Cabe destacar que, este viernes 18 de mayo, el Gobierno Regional a través de la Gerencia Regional de la Producción, premiará a los destacados en el Salón del Consistorial de la Municipalidad Provincial de Arequipa.

Para seguir refiriendo Gomero G (2015), nos da un alcance sobre las “pequeñas y micro empresas calificadas como organizaciones emergentes”, se han desarrollado por todo el país, Por ello es que su grado de participación en la pirámide empresarial llega en promedio al 99%⁶ La configuración de estos negocios además ha ido acompañada con el desarrollo de un mercado laboral, con un aporte del 40.6%, donde los integrantes de la PEA han visto la oportunidad de mejorar su calidad de vida. Si

bien, es cierto que la distribución de las empresas no es equitativa o simétrica pero a pesar de esta debilidad no deja de ser una importante generadora.

De riqueza en el sector real de la economía. Como se conoce, la sostenibilidad de la rentabilidad de los negocios, entre un conjunto de factores, depende de su ubicación; específicamente para tomar esta decisión se tiene que evaluar la carga tributaria, el costo de transporte, la dimensión de mercado, elementos claves para lograr este propósito, entrado al ámbito regional podemos decir que la región de Ucayali es una de las regiones del Perú situado en el centro este del país, su población es numerosa, en esta región predominan la actividad agropecuaria forestal, el turismo y la manufactura. Las líneas anteriores han demostrado la importancia de la financiación en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a productividad. En cualquier caso, en la dimensión del territorio de examen, las cualidades fundamentales de financiamiento, preparación y rentabilidad son oscuras.

Finalmente tampoco Se desconoce si estas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha aumentado o disminuido. de manera que se está haciendo estos estudios para poder tener una referencia de ello, y así tomar algunos de estos hechos para nuestro proyecto.

Paralelamente, A nivel de vecindario, en la región de Manantay-Pucallpa hay una variedad extraordinaria de Mypes diseminados en varias divisiones, por ejemplo, intercambio, beneficio, industria; Dentro de estos, el área de negocios incorpora la compra y la venta de agua de mesa, que cubre intereses locales, nacionales y cercanos. Un número significativo de estas Mypes, que están situados en la localidad de Manantay-Pucallpa, en el lugar que se hizo la presente investigación.

Que servirá como base de datos para los alumnos de la universidad, que a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento,

y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan etc, .por tal modo tampoco se conoce que las Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay, 2017?

Y del cual se describe el objetivo general destacando y describiendo las características.

- Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017

Luego pasamos a describir los objetivos específicos.

- Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay 2017.
- Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características, del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del

sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay, 2017

Parte de la investigación se justifica, según a lo que manifiesta referente a esto

Aguirre (2006), manifiesta en “Mype Perú”, precisa que las Mypes representan un conjunto de 2.5 millones de micro y pequeños empresarios formales e informales que realizan actividades de desarrollo del límite humano, dando oportunidades de negocio a grandes segmentos de la población con el objetivo final de luchar contra la necesidad. Los Mypes están obligados a emitir comprobantes de cuotas. El Ministerio de Economía y Finanzas comprendió el Programa Especial de Apoyo Financiero para Microempresas y Pequeñas Empresas del Banco de la Nación. Según lo indicado por la Asociación de Pequeñas y Medianas Industrias del Perú (APEMIPE), este programa debe financiar más de 100 mil empresas privadas y de pequeña escala en la nación. Por lo tanto, dados los niveles de informalidad, en el nivel de empleo presenta una baja calidad de servicio, lo que trae consigo bajos niveles salariales, mayores índices de subempleo y baja productividad. Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, y rentabilidad falta de asistencia técnica, etc.

Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local. En consecuencia aquí hay un problema de rendimiento y productividad, es posible que esta brecha se

deba a la falta de financiamiento, apoyo tecnológico. Por lo tanto, sería importante conocer a qué se debe la baja productividad de las Mypes si será por la falta de financiamiento o la rentabilidad no podemos saber hasta acabar la investigación.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes, y para ello el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Manantay y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Finalmente la investigación se justifica porque nos va permitir conocer a nivel descriptivo la caracterización del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017; es decir, la mayoría de autores llegan al mismo resultado que la Mypes enfrenta una serie de obstáculos que limita su supervivencia por la falta de apoyo financiero, la poca relevancia real que le dan los gobiernos de turno, no existen programas o estructura para pedir financiamientos, y el personal encargado tiene pocas facilidades para formalizar sus negocios. Investigando lo antes mencionado nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; así como también el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad realizándose otros estudios similares en sectores productivos y de servicios en el distrito de Manantay y otros ámbitos. Si bien es cierto en el Perú las Mypes conforman el grueso tejido empresarial, del total de empresas existentes en el país el 98.4% son Mypes, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando de esta manera el generan el 42% del Producto Bruto Interno

(PBI), proporcionando de esta manera al fisco.

Así que se debería dar mayor importancia a esta buena parte de la población económicamente activa dado que debido a ello en el Perú, está habiendo gran productividad de parte de este grupo de micro y pequeñas empresas, y en la región de Ucayali con su distrito de Manantay se logra ver gran avance de las micro empresas debido al rápido crecimiento de la población Manantayna, para lo cual es afecto al desarrollo de nuestra región y país.

II REVISION DE LITERATURA

Se tiene por consideración que los antecedentes internacionales es todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier país del mundo, menos del Perú; sobre la variable y unidades de análisis de nuestra investigación. Dado que no se ha encontrado literatura pertinente sobre el sector y rubro de estudio, pero sí de

la variable, se pone más énfasis en trabajos de investigación relacionados con la variable que con el sector. Para lo cual extraeremos las tesis de algunos de ellos y de todo esa investigación se llegara a las conclusiones y fragmentos de nuestras variables.

Así nos da a conocer Marro (2005), en su trabajo de examen llamado “Financiamiento de la pequeña y mediana empresa y su influencia en la rentabilidad”, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile. Cuyo objetivo general fue describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa de Valparaíso, encontró los siguientes resultados: Que el costo de financiamiento que enfrentan las Pymes en Chile es considerable. Esto debido a problemas en la selección del tipo de préstamo, rentabilidad esperada en los proyectos, costos de transacción, etc.

Concluye diciendo Marro, que la única manera de obtener rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas es que las entidades financieras reduzcan los costos con que operan, ampliar sus áreas de negocio y aumentar su competencia. Lo que se

debe es proporcionar mayor información a las empresas sobre los riesgos crediticios, es importante también la capacidad de gestión de un empresario, para efectos de la estimación de riesgos de la empresa en relación a los créditos de mayor plazo, de esto dependerá que el negocio sea menos vulnerable a las bajas en el ciclo de la actividad. Se puede afirmar que el concepto pyme es ambiguo debido a un conjunto de empresas que presentan una marcada diversidad y heterogeneidad, son más riesgosas en cuanto al cumplimiento del pago y la información que proveen es incompleta y muestran baja rentabilidad en sus proyectos.

Del mismo modo Ramos (2009), Conectado en su examen titulado: "financiamiento bancario que influye en la rentabilidad del MYPE", a través de la tienda de herramientas Santa María SAC en el área de México, 2012. El objetivo general era decidir cómo influye el financiamiento bancario en la rentabilidad de la tienda de personal de mantenimiento. Santa María SAC. El orden y la dimensión del examen fue subjetivo ilustrativo y para recopilar datos se utilizó el método de estudio relacionado con la administración general, la organización, la tesorería, los créditos, la acumulación y las ofertas de la microempresa. La principal consecuencia de Mype es que el financiamiento bancario obtenido en el período 2012 del banco no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S /. 10,000.00 con un costo de préstamo de 3.25% cada mes, adquirido con el tipo de financiamiento de préstamos hipotecarios.

Ramos, deduce que las técnicas fueron molestas, a la luz del hecho de que se pospusieron dos semanas debido a la falta de solicitud y entumecimiento sobre sus compromisos de deberes ante la Municipalidad del lugar de México. La empresa que realizó fue la compra de acciones de interés más notable. El financiamiento bancario resultó ser viable, ya que aumentó la productividad de la microempresa de Santa María

SAC en un 15%, mientras que el microempresario definitivamente conoce sus compromisos de gastos y la metodología o los requisitos previos para llegar a un avance.

Para seguir aportando Velecela N (2013), Nos dice en su investigación “Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mypes”. Tesis de maestría para la obtención de maestría en gestión y dirección de empresas, mención finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad de Cuenca-Ecuador 2013. En su trabajo concluye: diciendo que no existe una oferta organizada de financiación para las pymes; En los últimos tiempos, se han creado elementos relacionados con el dinero en particular para estas organizaciones. Sin embargo, el visionario empresarial por su ausencia de cultura relacionada con el dinero no toma estas decisiones. Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo.

Finaliza Velecela, diciendo que las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente.

Y para seguir aportando Bustos (2013), En su tesis “Fuentes de Financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas empresas”, llega a las siguientes conclusiones: (a) Desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer fuentes de financiamientos que

se presentan para las Mi Pymes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos. b) Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente Keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la Ciudad de México, existe una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo en que verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a estos se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios (c). Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que a lo anterior se le añade, principalmente entre los microempresarios. El método de investigación utilizado para abatir este conflicto ha sido el de presentar en primera instancia, todo lo referente a los micro negocios, estableciendo como pauta de inicio las siguientes cuestiones: ¿qué?, ¿cuándo?, ¿quién?, ¿para qué?, ¿dónde?, ¿cómo?, para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la Mi PyME y enmarcar los pasos, de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocios que permita acceder a un eficiente financiamiento.

Aludiendo a esto Rodríguez (2014), en su propuesta titulada: "representación del financiamiento y formalización del Mype" del área de administraciones de restaurantes de la región de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento del Período de Lima, 2013 - 2014. tenía como objetivo general, describir la frecuencia de

financiamiento y la formalización de la escala miniaturizada y pequeñas organizaciones en el segmento de administraciones - área de comedor del local de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima, período 2013-2014. El examen fue esclarecedor, para hacerlo se llevó una escala a 10 propietarios, delegados, a quienes se conectó una visión general combinada de 32 preguntas, con la escala Thurstone y Likert; la metodología de tres reacciones, es decir, tricotómica (de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo).

Termina Rodríguez, diciendo que esta exploración investigó y descubrió la redacción más cercana al tema en cuestión, las bases hipotéticas y las estructuras de referencia y calculadas sobre el financiamiento y la formalización de las MYPE dedicadas a esta región; Se llamó la atención sobre el sistema, el plan de exploración, la población y la prueba, y además los procedimientos e instrumentos creados.

Para seguir contribuyendo con Olaya (2013), su postulación se tituló "representación de la financiación de pequeñas empresas y pequeñas empresas (Mype)" de las rúbricas de la división de cambio, territorio de Sullana - Piura, período 2010. Su intención era describir las principales cualidades de la financiación. Micro y pequeñas organizaciones en Perú, consideradas como la unidad monetaria más vital, partidaria fundamental del Producto Interno Bruto (PIB) y generadora de más del 75% del trabajo para la población financieramente dinámica (PEA). El procedimiento utilizado para la acumulación de información no se probó, se completó sin controlar deliberadamente los factores, se vio la maravilla tal como se presentó en su circunstancia específica.

Para completar, Olaya nos hace saber que la estructura del examen fue interesante, que la información se recopiló en un minuto solitario y en un tiempo

solitario, con el objetivo final de describir los factores e investigar su frecuencia en su contexto dado. Conseguir así que el factor principal que restringe la ayuda relacionada con el dinero y / o el otorgamiento de crédito en la división de administraciones de restaurantes son los requisitos previos de un número tan grande de garantías que los elementos monetarios solicitan a los propietarios de las MYPE. Además, adquirió como fines que reflejaban las cualidades fundamentales de la financiación y la rentabilidad de los suministros básicos de la división de intercambio de Mypes del área en la sucursal de Piura, año 2011, 52% (Tabla N ° 06) de las organizaciones de protesta de El estudio tiene un artefacto más prominente que tres años.

Por su lado Kong & Moreno (2014), Nos dice que ejecutaron el estudio de “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 - 2012”. Utilizando la metodología del tipo correlacional, ya que evalúa la relación que existe entre dos variables: Fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES. Conociendo el comportamiento de ambas variables relacionadas. El diseño de investigación fue de tipo ex post facto ya que busca recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único. Con el objetivo final de representar factores y analizar su frecuencia e interrelación en un momento dado La población estuvo constituida por todas las MYPES del Distrito de San José. Dicha población, que es materia de esta investigación, está formada por 130 MYPES. (Municipalidad Distrital de San José. 2013).

Agrega Kong y Moreno, diciendo que la muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron las 130 MYPES del Distrito de San José. Bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos. se concluye lo siguiente: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San

José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Para finalizar Kong y Moreno, nos dicen que al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las MYPES se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Además, Rengifo S (2011), en su trabajo "Representación de la financiación, preparación y productividad de empresas de menor escala e independientes en la parte de intercambio Artesanía de Shipibo-Conibo locale-región local del Coronel Portillo, período 2009-2010" Cuyo objetivo fue descubrir las principales cualidades de financiamiento, preparación y beneficio, de la escala miniaturizada y pequeñas organizaciones del área de negocios de la artesanía shipibo conibo, Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales.

Culmina Rengifo, diciéndonos que para apoyar a las micro y pequeñas empresas

se tiene que hacerlo mediante capacitación y financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas de artesanía van a brindar trabajo a los pobladores que hay a su alrededor. Por lo tanto, van a satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general.

Del mismo modo Pauca (2014), Nos indica en su investigación “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro compra – venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013”, Los representantes estudiados obtuvieron los resultados correspondientes a los empresarios, y expresaron que: el 60% de los microempresarios de su edad vacila entre los 45 y los 64 años; El 70% dijo que eran hombres y el 60% dijo que tenía un título universitario, en lo que respecta al financiamiento, los empresarios en general dijeron que: en 2012 y 2013, el 40% y la mitad dijeron que obtuvieron más de s / 10,000.00 nuevos soles; El 60% solicitó crédito de la sustancia no bancaria; El 80% puso los créditos obtenidos en capital de trabajo y el 100% de los encuestados dijo que el microcrédito monetario que se agregó a la expansión de la productividad anual de sus organizaciones.

En cuanto a la preparación de las mypes, de manera similar, las principales cualidades de las mypes del campo de estudio son: el 30% dijo tener más de tres años en la parte de negocios; El 90% tiene de dos a siete especialistas, dentro de sus empresas; el 67% tienen más de tres cursos de capacitación; y el 60% manifestaron que la capacitación es relevante para sus empresas y el 60% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, finalmente, respecto a la rentabilidad, el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Como nos lo dice Saldaña (2013), en su tesis de investigación “Caracterización

del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu” del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012”; tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario-rubro camu camu del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2011-2012. Agrega Saldaña, diciendo que hubo una investigación que fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 100% son del sexo masculino y el 65% tiene grado de instrucción secundaria incompleta, el 40% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 90% posee más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 70% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto al financiamiento.

Para culminar Saldaña, comenta que el 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte del Gobierno Regional, y que el 60% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, el 40% invirtió el crédito en plántones de camu camu, respecto a la rentabilidad: El 90% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Para ello Ríos (2015), Nos señala en su investigación “Caracterización del financiamiento de la captación y rentabilidad de las MYPES” del sector servicios, rubro restaurantes del distrito Yarinacocha, cuyo objetivo general es analizar el periodo 2014, para así llegar a los siguientes resultados, respecto a los empresarios.

De las Mypes encuestadas se establece que el 36,8% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 36 a 40 años, el 52,6 de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El 52,6% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción Superior universitaria completa. El 36,8% de los de los representantes de la empresa son solteros. El 42,1% de los de los representantes tienen otras profesiones.

Agrega Ríos, comentándonos al respecto de las características de las Mypes que el 63,2% de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El 47,4% de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro, el 73,7% de las empresas son formales y el 36,8% de las empresas tienen de 7 a 11 trabajadores permanentes, luego el 63,2% de las empresas tiene como motivo de su formación y la subsistencia.

Finalizando Ríos, nos termina diciendo que respecto al financiamiento el 63,2% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros como el 52,6% de las empresas han sido financiados por otras entidades, respecto a la rentabilidad. El 42,1% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el Mejoramiento y/o Ampliación del local.

Para ello Mosquera (2014), Nos señala en su investigación “Caracterización del financiamiento de la captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito Yarinacocha, periodo 2014”, llega a los siguientes resultados respecto a las características de las las micro y pequeñas empresas, el 53,8% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. Y el 46,2% de los representantes de la empresa tienen entre 0 a 2 años en el rubro, el 69,2% de las empresas son formales. El 46,2% de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. El 53,8% de las

empresas tiene como objetivo general la formación de la subsistencia respecto al financiamiento diciendo que el 53,8% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros.

Concluye Mosquera, diciendo que el 53,8% de las empresas han sido financiados por cajas municipales. El 46,2% de las empresas solicitaron cuatro créditos el 2014. El 2015 paso lo mismo. Al 46,2 % de las empresas se les otorgó cuatro préstamos el 2014. Al 61,5 % de las empresas se les otorgo el préstamo a largo plazo el 2014. Al 53,8% de las empresas se les otorgó créditos de 40001 a 60000 nuevos soles en el 2014 y en el 2015 se les otorgó la misma cantidad, respecto a la rentabilidad. El 46,2% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el Capital de trabajo.

Del mismo modo Gonzales (2016), en su investigación tuvo como objetivo general: describir las principales características de los representantes legales de las “Micro y Pequeñas Empresas del sector textilera – rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016”. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo, Se conectará el método de revisión, para la recopilación de datos se utilizará una encuesta organizada. Adquiriendo los resultados que se acompañan: los atributos de los supervisores y / o delegados legales de las Micro y Pequeñas Empresas demuestran que la fase de existencia con una trascendencia más prominente es el adulto, seguido por la etapa de crecimiento juvenil, en última instancia, el 11% es más Adultos establecidos. El sexo con una trascendencia más notable es el masculino y el sexo femenino. En cuanto a la dimensión de la instrucción, el 34% de los encuestados tiene una educación avanzada no universitaria deficiente.

Además el 22% con finalización esencial y fragmentada opcional, auxiliar auxiliar, universidad inadecuada sin rival y la universidad finaliza por separado el 11%

cada uno. El estado conyugal de los encuestados generalmente está enganchado, seguido por compañeros y el 22% son solteros. Con respecto a la ocupación, se descubrió que cada uno de los encuestados garantiza ser directores de su empresa privada. Con respecto a las cualidades de la pequeña escala y las pequeñas organizaciones en la compra y oferta de texturas, se descubrió que el 67% tiene un alcance de 1 a 10 años y el 33% está en el rango de 11 y 20 años en el campo de Adquisición y oferta de texturas.

En cuanto a la costumbre, se ve que todos estos son formales. En cuanto al número de trabajadores inmutables, se observa que el 56% de las empresas en escala miniaturizada tienen de 2 a 4 especialistas, por último el 11% con 1.6.8 y 9 trabajadores perpetuos, individualmente. Con respecto a las cualidades de la financiación de las micro y pequeñas empresas en el campo de la adquisición y la oferta de texturas, se puede observar que la financiación obtenida por el 33% de los supervisores en general comentó que la adquirieron de los bancos, mientras que el 67% Dijeron que habían autofinanciado su organización. En cuanto al costo del préstamo pagado por estas organizaciones, el 22% paga una tasa del 40%, mientras que el 11% paga una tasa media. En referencia a las sumas solicitadas, el 33% expresa que, en el caso de que obtuvieran las sumas solicitadas, los encuestados obtuvieran entre 20,000 y 40,000 soles en algún lugar y que el tiempo de crédito solicitado fuera largo.

Los atributos de la preparación de las micro y pequeñas empresas de la parte de compra y venta de texturas demostraron que el 55% de los encuestados se prepararon para concederles el crédito y el 45% no recibió ninguna preparación. En cuanto a los preparativos para superar los dos años más recientes, el 45% dijo que no había recibido ningún tipo de preparación, el 22% dijo que tenía 2 capacitaciones, el 11% dijo que había 3 entrenamientos y el 11% dijo que había recibido más de 3 entrenamientos

durante el 2 años mas recientes. lo que es excepcionalmente ventajoso para las organizaciones de pequeña escala. Respecto a la preparación obtenida por el administrador y / o el delegado, el 45% dijo que no había recibido ninguna preparación, el 33% de los miembros dijo que el tema de la preparación era de riesgo.

el crédito monetario y el 22% se prepararon en negocios de publicidad. El personal a su cargo obtuvo cierta preparación, hizo referencia a que el 55% y el 45% reveló que su personal no recibió ninguna preparación. Además, los administradores dijeron que la preparación es una empresa ideal para sus organizaciones, de manera similar, coincidieron en que la preparación de la fuerza laboral es importante para su organización y el 22% piensa que no es importante poner recursos en la preparación, también considera que la preparación es pertinente, la cuestión de la preparación del trabajador se centra en proporcionar el beneficio al cliente con un 78% y un 22% de representantes no preparados.

Pequeñas organizaciones en el campo que compran y ofrecen texturas en el área de Callería.

todos los encuestados dicen que la financiación mejora la rentabilidad de sus organizaciones, de la misma manera que los miembros dicen que la preparación aumenta la productividad de sus empresas privadas y que el beneficio en la posibilidad de que mejoren en los últimos dos años. El informe evaluado situó que la ganancia no disminuyó en los últimos dos años, aludiendo a los registros contables, todos los sujetos de la investigación dijeron que, por casualidad, los utilizaron y el 78% de los supervisores y / o delegados legítimos dijeron que habían mejorado El marco de sus fundaciones con el beneficio que adquirió, mientras que el 22% no mejoró el marco.

Teorías del Financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios con otros argumentos que desde el punto de vista dista a muchas especulaciones acerca de las Mypes que no cuentan con agentes de financiamientos, como nos lo explica.

Capparelli (2003), Diseño y estrategias de financiamiento. El Financiamiento está constituido, como sabemos, por las obligaciones de la empresa. Dentro de ellas, podemos distinguir, aquellas obligaciones contraídas para con terceros distintos de los dueños de la empresa, lo que contablemente se conoce con el nombre de Pasivo, y las obligaciones contraídas para con los dueños de la empresa, contablemente el Patrimonio. Financiamiento espontaneo. Es aquel que surge de la propia actividad de la empresa, sin que sea necesaria para obtenerlo, ninguna gestión especial. Financiamiento no espontaneo. El cual está constituido por aquellas obligaciones, para cuya existencia es necesaria una gestión especial, por ejemplo, el endeudamiento bancario. Para obtener un préstamo bancario, debemos presentar cierta información que los bancos solicitan, convencer al gerente del banco de que lograremos cancelar el préstamo a su vencimiento, etc. Financiamiento corriente. Es aquél cuyo plazo de vencimiento es menor o igual a un año. Financiamiento no corriente. Es el resto del financiamiento.

Por otra parte Soto (2013), Las fuentes de financiamiento, los ingresos y gastos públicos en el Perú. Por “finanzas públicas” se entiende a la disciplina que se ocupa de la forma como se manejan los recursos financieros que moviliza un Estado (también se suelen mencionar las expresiones “gobierno” o “sector público”). Esto involucra cómo un Estado distribuye el gasto público y cómo obtiene recursos a través de los impuestos. 24 Las fuentes de financiamiento del sector público agrupan los fondos

públicos de acuerdo al origen de los recursos que lo conforman. Las fuentes de financiamiento se establecen en la Ley de Equilibrio del Presupuesto del Sector Público. Los ingresos públicos comprenden los ingresos monetarios que percibe un Estado por concepto de ingresos corrientes, venta de bienes y servicios, transferencias y otros, dentro del contexto de su actividad financiera, económica y social. Los gastos públicos comprenden todos los gastos que realiza un Estado dentro del contexto de su actividad financiera, económica y social. Las categorías del gasto público, incluyen al “gasto corriente” (los gastos destinados al mantenimiento u operación de los servicios que presta el Estado); el “gasto de capital” (aquellos destinados al aumento de la producción o al incremento inmediato o futuro del patrimonio del Estado); y el “servicio de la deuda” (todos los gastos destinados al cumplimiento de las obligaciones iniciado por la obligación general de la población, independientemente de si es interno o externo).

Nos lo explica Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto adivina la correlación entre el salario creado y los métodos utilizados para adquirirlo con el objetivo final de permitir la decisión entre opciones o emitir un juicio sobre la productividad de las actividades, según lo indicado por si la investigación completada es de la anterior o una posterior.

Teorías de la capacitación

Cuando la visión de las empresas se centra en la capacitación como un gasto que es obligatorio para tener un cumplimiento legal, el resultado puede llegar a ser desfavorable e insustancial para la empresa. Sin embargo, si la visión de la

capacitación se centra como una inversión que permitirá desarrollar al empleado y a la empresa misma, el resultado obtenido puede ser más sustancial y favorable, siempre y cuando se cubran realmente las necesidades de capacitación. Asimismo, se deben tomar en cuenta otros factores que permitirán a la capacitación cumplir con los objetivos deseados. Uno de estos objetivos debiera ser contribuir al fortalecimiento de la empresa por medio del desempeño y productividad de sus empleados. Lo anterior implica cuestiones técnicas y prácticas, como por ejemplo, si se llevó a cabo una detección de necesidades de capacitación (DNC) adecuada, si se diseñó un programa adecuado, si los participantes fueron los indicados, si el instructor y los insumos fueron adecuados y suficientes, si la capacitación fue oportuna, si existe la forma de medir la efectividad de la capacitación, si existen las acciones correctivas, entre otras cosas.

Algunos autores abordan el tema de la capacitación bajo diferentes terminologías. Es así, que se encuentran términos como Capacitación, Entrenamiento, Adiestramiento y en tiempos más recientes, se maneja el Desarrollo dentro de un contexto similar. Bajo estos términos, se encuentran posturas de algunos autores que utilizan estos conceptos sin hacer ninguna diferencia, sin embargo, existen otros autores que clasifican cada uno de estos términos diferenciándolos unos de otros. De acuerdo con la Real Academia Española (RAE), Capacitar es “formar, preparar, implica hacer a alguien apto, habilitarlo para algo, "Por otra parte, la preparación" incorpora el afán de ensayar o preparar a la gente” Del mismo modo, en caso de que hablemos sobre Capacitación, la RAE hace referencia a que "alude a hacer lo correcto, educar, enseñar a alguien, administrar, coordinar". Por último, el desarrollo según la RAE, demuestra que es la "actividad o impacto que se producirá", si el significado de "crear" tiene las implicaciones que lo acompañan: 1. "Incremento, oferta incrementada a algo físico, académico o moral 2 Aclarar una hipótesis y llevarla a sus resultados

definitivos 3. Descubrir o hablar sobre temas de solicitud y expansión, temas, ejercicios 4. Dicho de una red humana: Progresar, desarrollar, financiera, social, social o políticamente, "entre otros .

La Rentabilidad en el análisis contable

La adaptación del examen de ganancia se resuelve a la luz del hecho de que, a pesar de comenzar a partir de la variedad de destinos que enfrenta un elemento, a la luz de beneficio o beneficio, otros en el avance, la calidad e incluso en la ayuda del sistema, En todos los aspectos del negocio, el punto de convergencia de la charla será, como norma, el límite entre productividad y seguridad o desintegración como componentes clave de toda actividad relacionada con el dinero. La ayuda del examen del presupuesto monetario se encuentra en la medición del binomio del riesgo de ganancia, que se introduce desde una triple utilidad.

Análisis de la rentabilidad.

Prueba de solvencia, comprendida como la capacidad de la asociación para cumplir con sus responsabilidades de gasto (devolución de gastos críticos y efectivo), debido a la obligación, cuando corresponda. Examen de la estructura de la organización relacionada con el dinero con el objetivo final de comprobar su razonabilidad para mantener una mejora constante de la misma. En otras palabras, los alcances monetarios más alejados de todo movimiento empresarial son la productividad y el bienestar, restringiendo regularmente los objetivos, ya que el beneficio, positivamente, es la represalia al peligro y, posteriormente, la empresa más segura no a menudo armoniza con la más rentable. uno. . En cualquier caso, es importante tolerar en la parte superior de la lista de prioridades que, una vez más, el final de la disolvibilidad o seguridad de la organización está firmemente conectado a

la productividad, ya que la rentabilidad es un determinante concluyente de la disolvencia, como beneficio de adquisición. Es una necesidad esencial para la coherencia de la organización.

Rentabilidad económica

Mide la tasa de rendimiento entregada por una ventaja monetaria, relativa al capital absoluto, incluidas todas las sumas prestadas y los activos totales. Asimismo, es absolutamente autónomo de la estructura monetaria de la organización.

Rentabilidad financiera

O por otro lado, "ROE" (por sus iniciales en inglés, Return on value) relaciona la ventaja monetaria con los activos importantes para obtener utilidad. Dentro de una asociación empresarial, se demuestra la llegada de inversores del equivalente, que son los principales proveedores de capital que no tienen un salario fijo. La productividad se puede ver como una proporción de la forma en que una organización contribuye con los activos para generar ingresos. Normalmente se comunica como una tarifa. Cuyo cálculo es:

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

Marco conceptual:

Definiciones del financiamiento

Definición (s/f.), en "¿Qué es el financiamiento?". El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores.

Definición ABC (2014), en "Significado de financiamiento", como la disposición de los activos fiscales relacionados con el dinero que se utilizará para realizar una acción o un compromiso monetario específico. La característica principal

es que estos activos presupuestarios son en su mayor parte conjuntos de efectivo que se basan en la base de las organizaciones, o de algunas actividades de la administración, a causa de un crédito y que sirven para complementar los activos de reclamación. Mientras tanto, debido a los gobiernos, una administración específica puede solicitarlo ante una fundación universal relacionada con el dinero para enfrentar una v

verdadera escasez de gastos.

Definiciones de la rentabilidad

Definition.mx (s / f.), Manifestado en "Significado de productividad". la ganancia es la ventaja monetaria adquirida por un movimiento empresarial que incluye el suministro de productos y empresas. El beneficio es el estándar que mueve el avance de las organizaciones de capital y las impulsa a un desarrollo constante, a la investigación de nuevos mercados, nuevas aperturas de negocios, etc. La productividad se calcula en función de un capital agregado incluido o puesto y comunicado en tasas; Así, por ejemplo, si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año, se dice que tiene una ganancia del 10% cada año.

Finaliza Definition.mx, que es imprescindible para relacionar esta idea con la "llegada a la especulación". La llegada de la empresa relaciona estos factores, la productividad y el capital aportado. Por lo tanto, la llegada a la especulación es el resto entre la suma ganada y la suma aportada.

Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Álvarez (2013), en "Aplicación práctica NIIF para pymes", sostiene que una micro y pequeña empresa es aquella unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada

en la legislación y normas adicionales vigentes, que desarrollan actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Wikipedia (2017), en “Microempresa”, define como aquella unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados.

III. METODOLOGIA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizará en la investigación será no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.

3.2 Poblacion y muestra

3.2.1 Población.

La población estará conformada por 30 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay, 2017. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

3.2.2 Muestra.

De la población en estudio se tomará como muestra a 10 Mypes del rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay,2017. el cual representa el 100% del universo.

3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
			Nominal:

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay 2017.	y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay 2017.	Grado de instrucción	Sin instrucción Secundaria Instituto Universidad
--	---	----------------------	---

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay 2017.	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: especificar
--	--	--	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa, del distrito de Manantay 2017.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No

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

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

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

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

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

Fuente: Aguilar (2017).

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Tecnicas

El tipo de investigación será cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaran procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Sabino (1994), nos dice que “el análisis cuantitativo se define como: “Una operación que se efectúa, con toda la información numérica resultante de la investigación. Esto, después del manejo que se acaba de hacer, se presentará como una disposición de tablas y medidas, con las tasas oficialmente determinadas. (p.151).

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de información se utilizará un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.5 Plan de análisis

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

3.6 matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.		
		ESPECÍFICOS								
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	MUESTRA Estará conformada por 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	ANÁLISIS DE DATOS Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Interés	Tasa de interés							
		Monto	Monto del crédito							
		Plazos	Plazo del crédito							
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	capacitación	Personal	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación	Cursos	Permanente Eventual			
		Capacitación	Mejora rentabilidad							
		Tipos	Económica Financiera							
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.								

3.7 Principios éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

3.7.1 Respeto por las personas

Depende de percibir la capacidad de los individuos para establecer sus propias elecciones, es decir, su autogobierno. A través de su autosuficiencia, garantice su nobleza y oportunidad, el respeto por la población general que participa en la exploración (mejores "miembros" que "sujetos", ya que este segundo nombre sugiere una incomodidad) se comunica a través del procedimiento de aprobación educada, que es Definitivamente por debajo, es vital considerar cuidadosamente las reuniones impotentes, por ejemplo, personas pobres, jóvenes, minimizados, detenidos. Estas reuniones pueden establecerse en elecciones conducidas por su circunstancia problemática o sus problemas para proteger su propio equilibrio u oportunidad.

3.7.2 Beneficencia

La filantropía hace al científico a cargo de la prosperidad física, mental y social del encuestado. En realidad, el deber principal del científico es la seguridad del miembro. Este seguro podría compararse fácilmente con la búsqueda de un nuevo aprendizaje o el entusiasmo individual, competente o lógico del examen. Nuestras actividades deben ser impulsadas por planes bien intencionados o, si no,

por el hecho de no hacer daño a otros.

3.7.3 Justicia

La pauta de equidad restringe la presentación de una reunión a los peligros. El estándar de equidad niega presentar peligros a una reunión con el objetivo final de obtener ganancias para otra, ya que los peligros y las ventajas deben transmitirse de manera razonable. En este sentido, por ejemplo, cuando el examen se financia con activos abiertos, la información o las ventajas innovadoras que se obtienen de él deben ser accesibles para toda la población y no exclusivamente para las reuniones favorecidas que pueden soportar el manejo del costo de acceso a esas ventajas. . La equidad requiere una naturaleza sin prejuicios y una transmisión justa de los beneficios. Cada individuo debe recibir un tratamiento honorable para beneficiar a otro, ya que los peligros y las ventajas deben dispersarse de manera imparcial. En este sentido, por ejemplo, cuando el examen se financia con activos abiertos, la información o las ventajas innovadoras que se obtienen de él deben ser accesibles para toda la población y no exclusivamente para las reuniones especiales que pueden soportar la gestión del costo del acceso a esas ventajas. . La equidad requiere imparcialidad y una apropiación equitativa de los beneficios. Cada individuo debe recibir un trato no muy malo.

IV. RESULTADOS

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

4.1 RESULTADOS

1) Figura N°1

Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	3	30%
30-44 años	7	70%
45-64 años	0	0%
Más de 65 años	0	0%
Total	10	100%

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

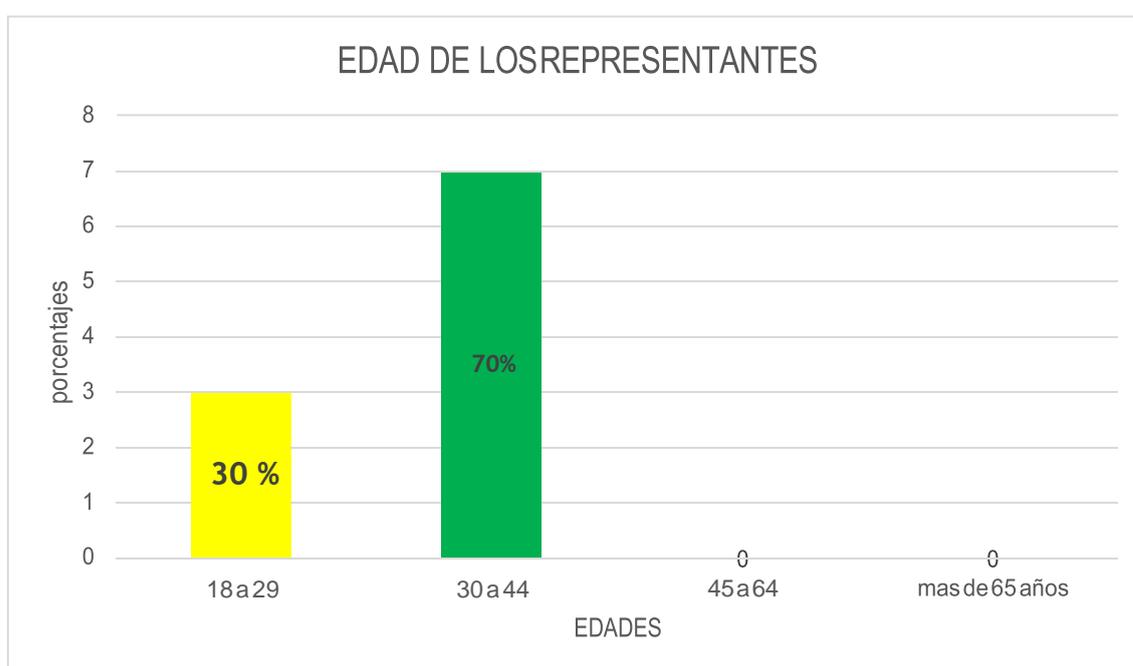


Figura 1. Edad de los representantes legales de las mypes

En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 30% tiene entre 18_29 años, el 70% tiene entre 30_44 años, mientras que el 0% es para las edades de 45 años para adelante.

2) Figura N°2

Sexo de los representantes legales de las MYPES-2

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	5	50%

Femenino	5	50%
Total	10	100%

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

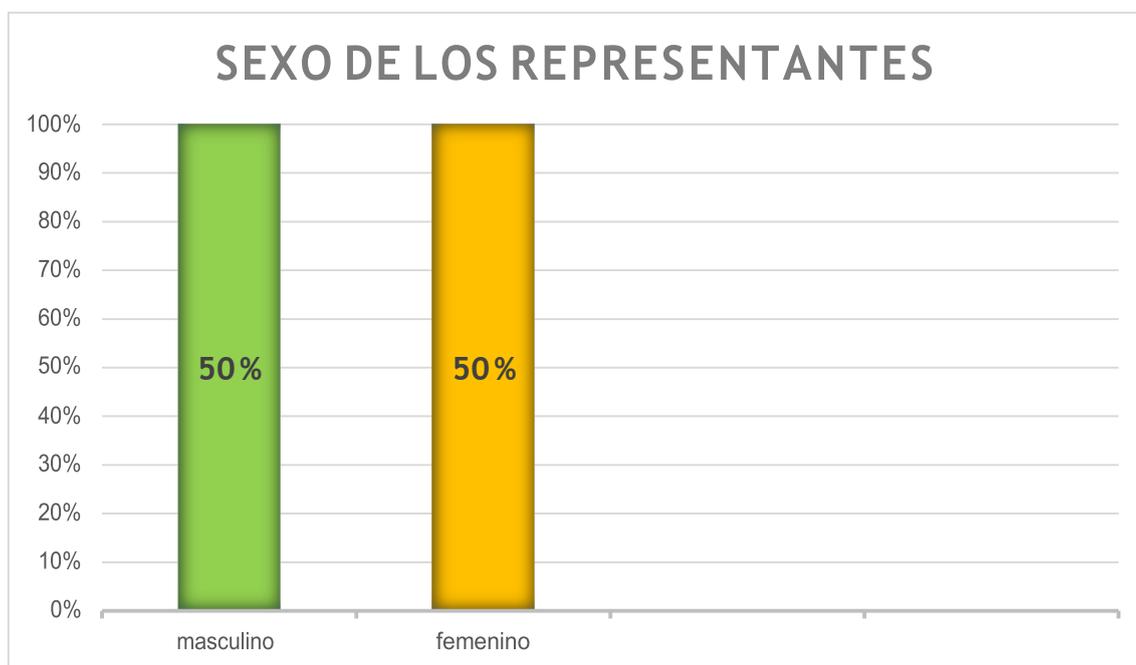


Figura 2. Sexo de los representantes legales

En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 50% son de sexo femenino y los otros 50% son masculinos.

3) Figura N°3

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES-3

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	4	40%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	3	30%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	0	0%
Superior universitario incompleta	3	30%
Superior no universitario completa	0	0%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	10	100%

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

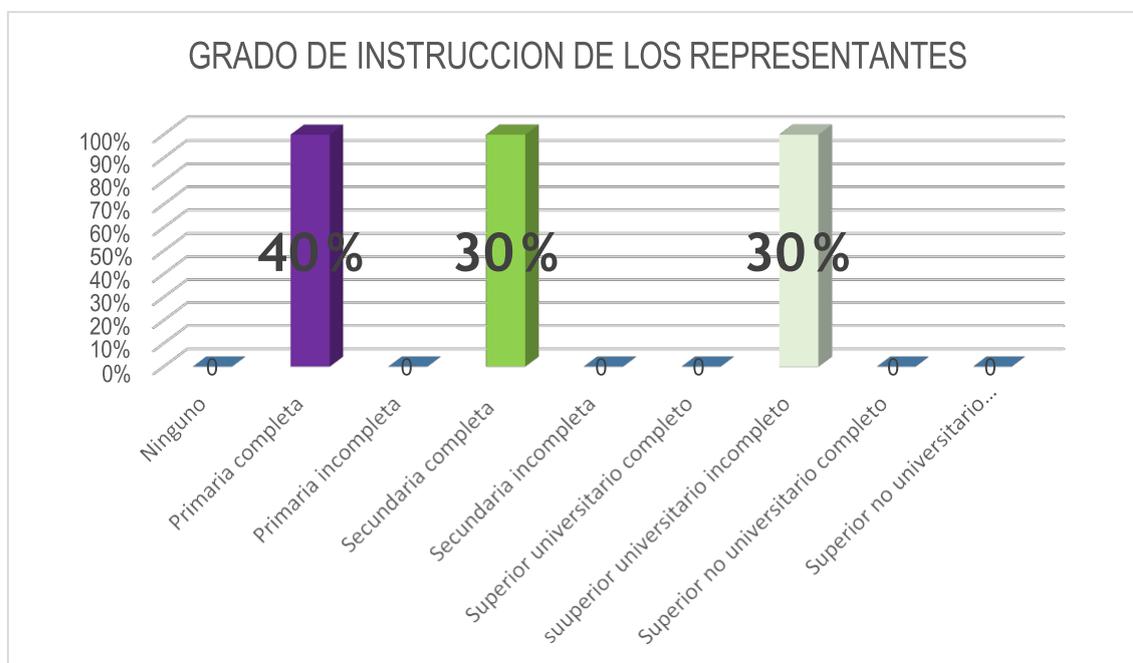


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes de las mypes

En la tabla y figura n°3 se observa que el 40% tiene primaria completa, y el 30% tiene Secundaria completa, y los otros 30% tiene Superior Universitaria incompleto.

4) Figura N°4

Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	0	0%
Casado	1	10%
Conviviente	8	80%
Divorciado	1	10%
Viudo	0	0%
No precisa	0	0%
Total	10	100%

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

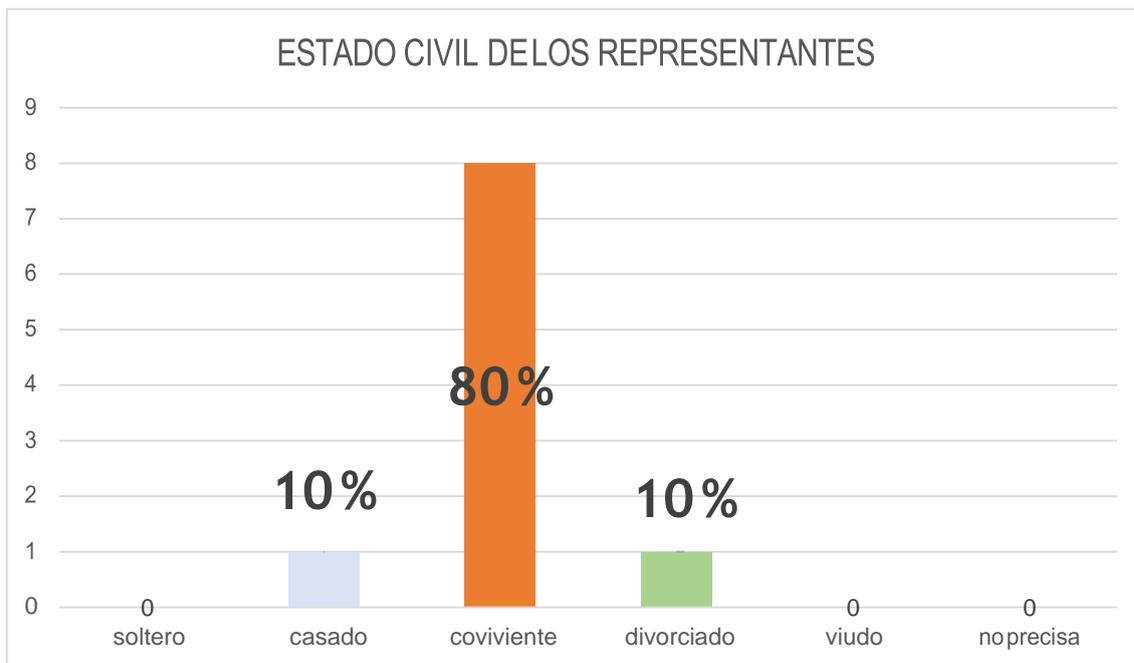


Figura 4. Estado civil de los representantes legales

En la tabla y figura n°4 se observa que el 10% son casados, y el 80% son convivientes y solo el 10% son divorciados.

5) Figura N°5

Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Comerciante	8	80%
Total	10	100%

Fuente: revisión relacionada con los delegados legítimos de los Mypes bajo examen.

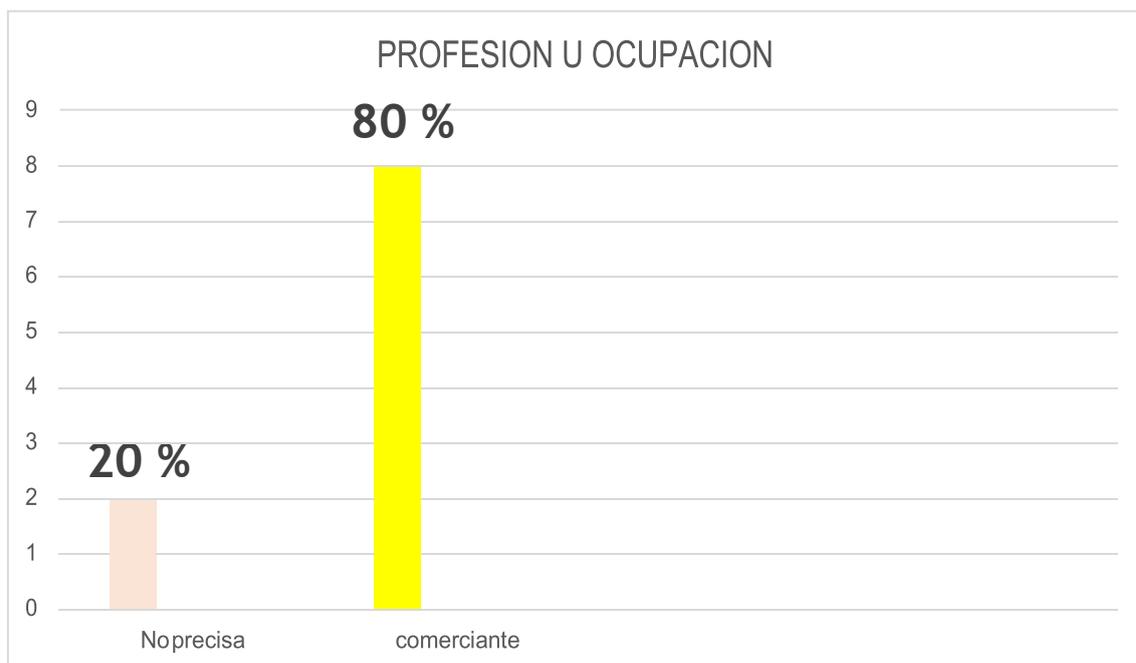


Figura 5. Profesión u ocupación de los representantes legales

La tabla y la figura N ° 5 demuestran que el 20% no precisa su profesión u ocupación y el 80% indican que son solo comerciantes.

CARACTERISTICAS DE LAS MYPES:

6) Figura N°6

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	1	10%
03 años	4	40%
Más de 03 años	5	50%
Total	10	100%

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

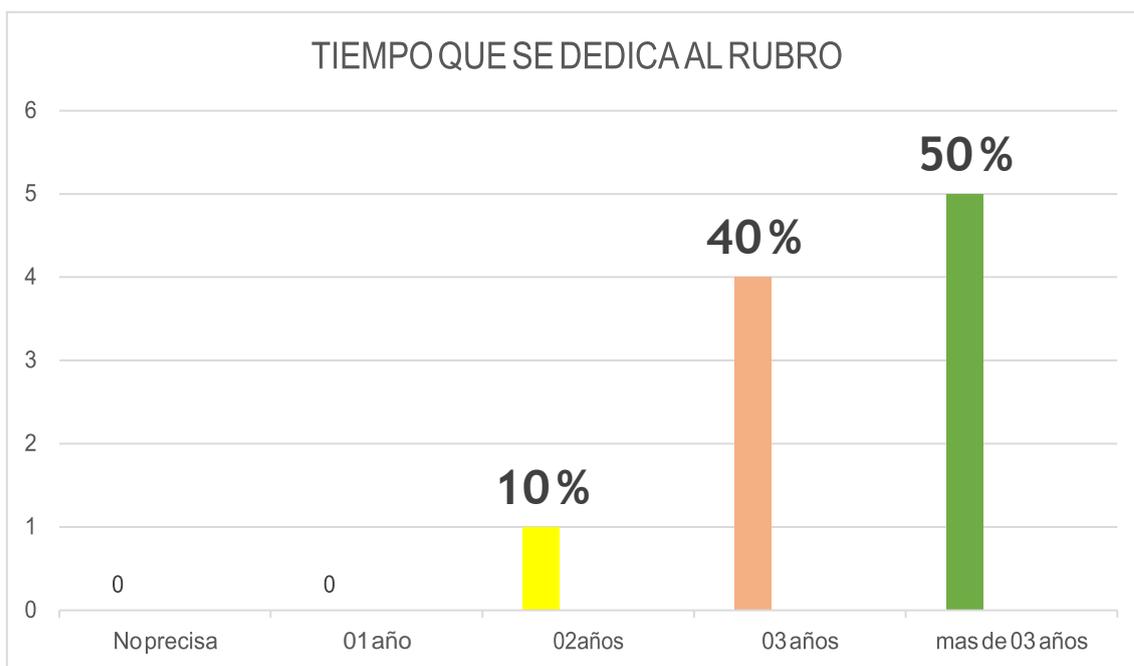


Figura 6. Tiempo en el que se dedica al rubro empresarial.

Como se indica en la tabla y el gráfico N ° 6, se observa que el 10% se ha comprometido hace 2 años, mientras que el 40% se encuentra en la posición de 3 años y el 50% restante indica que está en el rango más de 3 años.

7) Figura N°7

Número de trabajadores permanentes de las mypes

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	1	10%
2 Trabajadores	7	70%
3 Trabajadores	2	20%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	10	100%

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

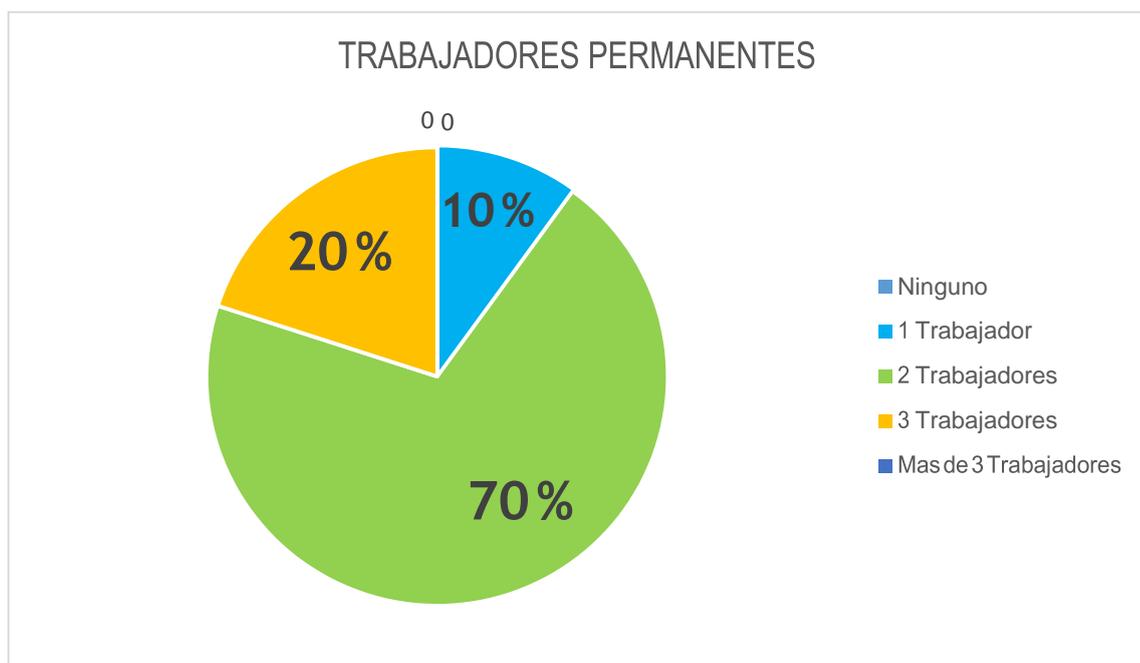


Figura 7. Número de trabajadores permanentes de las mypes.

En la tabla y figura N ° 7 se observa que el 10% confirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 20% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que 70% cuenta con 3 trabajadores permanentes.

8) Figura N°8

Número de trabajadores Eventuales

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	2	20%
2 Trabajadores	2	20%
3 Trabajadores	6	60%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	10	100%

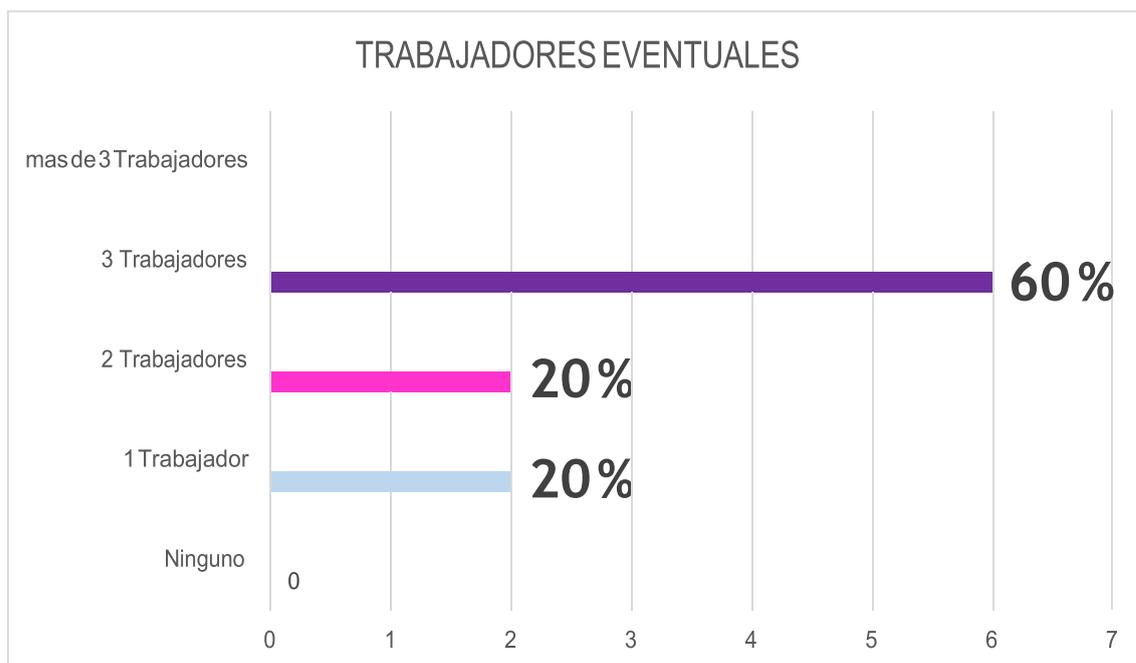


Figura 8. Número de trabajadores eventuales de las mypes

En la tabla y figura N ° 8 se observa que el 20% cuenta con 1 trabajador Eventual mientras que otros 20% afirma que tiene 2 trabajadores eventuales y el 60% afirma tener 3 trabajadores eventuales.

9) Figura N° 9

Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	10	100%
Informal	0	0%
Total	10	100%

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

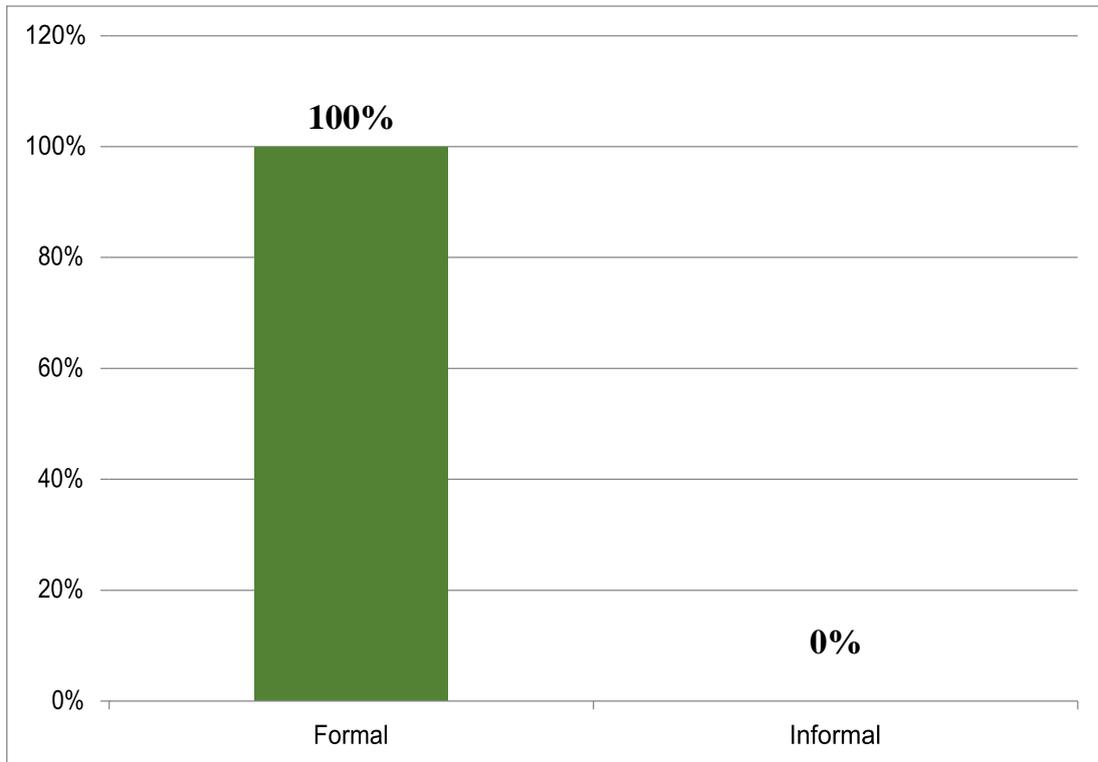


Figura 9. Formalidad de las mypes.

En la tabla y figura N ° 9 se ve que el 100% de los delegados revisados son formales.

10) Figura N°10

Motivos de formación de las Mypes

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Obtención de ganancias	2	20%
Subsistencia	5	50%
Total	10	100%

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

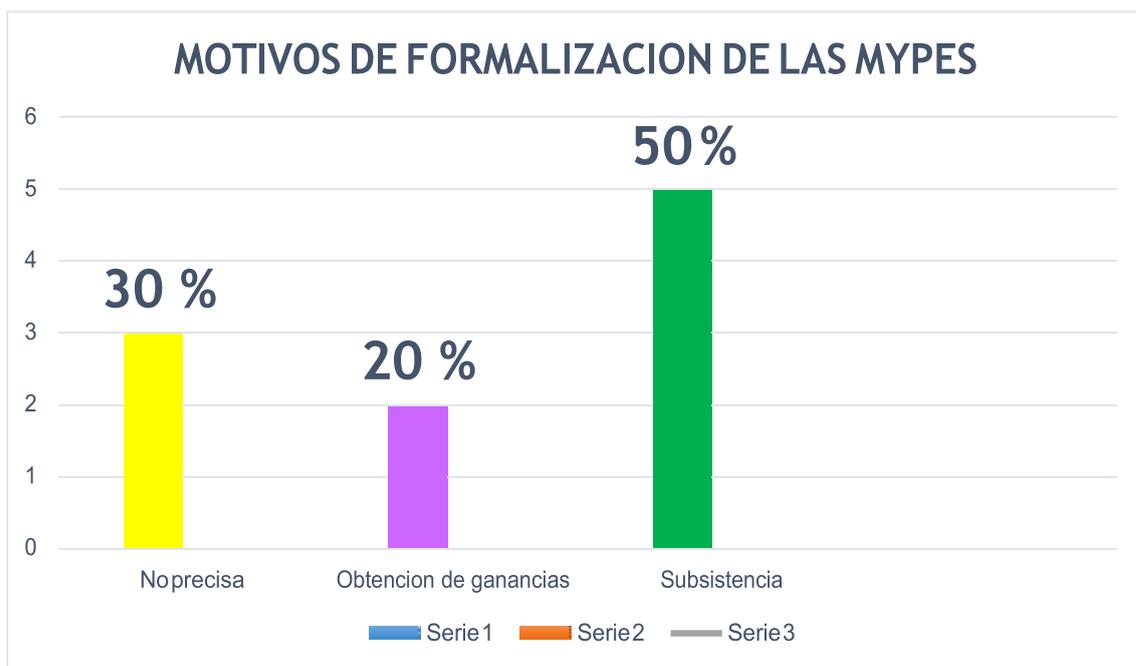


Figura 10. Motivos de formación de las mypes

Como lo indica la tabla y la figura N ° 10, se observa que el 30% prefirió no precisar por qué mientras que solo el 20% atestigua por la obtención de ganancias, y el 50% refirió solo por la subsistencia de la empresa.

11) Figura N° 11

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

Ubicación Estratégica	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No precisa	0	0%
Total	10	100%

Fuente: estudio relacionado con los delegados legales de los Mypes bajo examen.

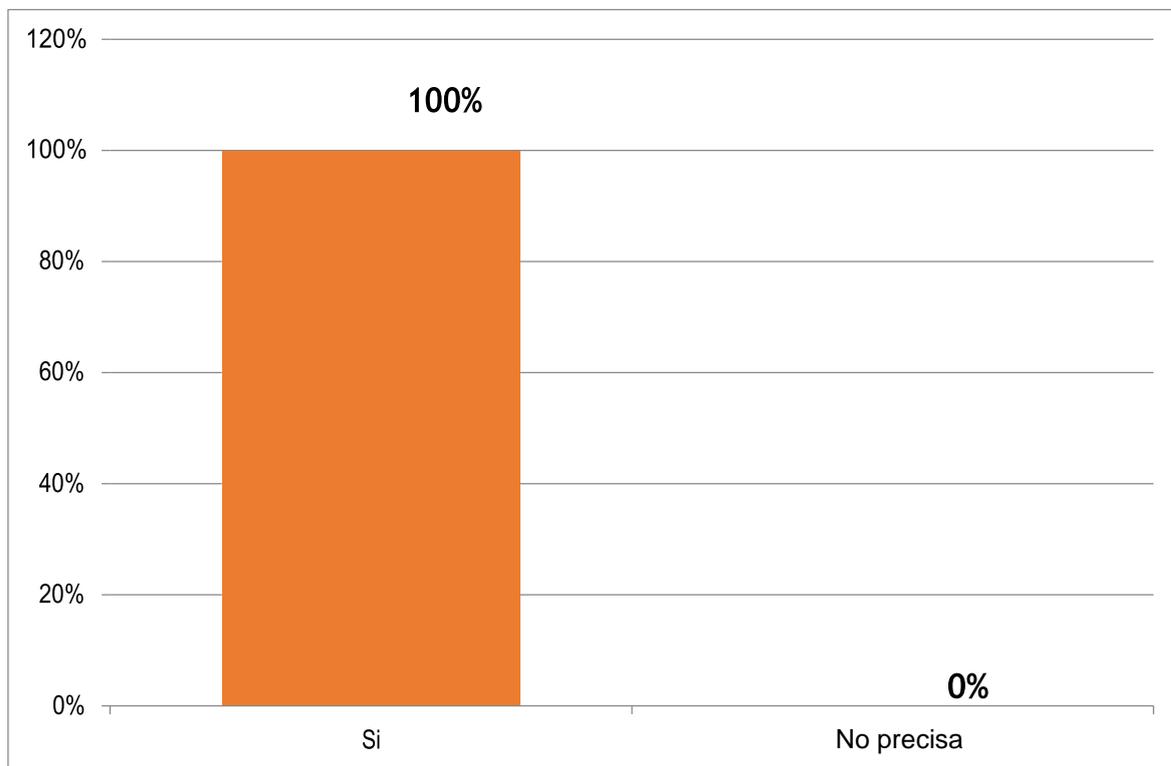


Figura 11. Ubicación estratégica

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

12) Figura N° 12

Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No precisa	0	0%
Total	10	100%

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

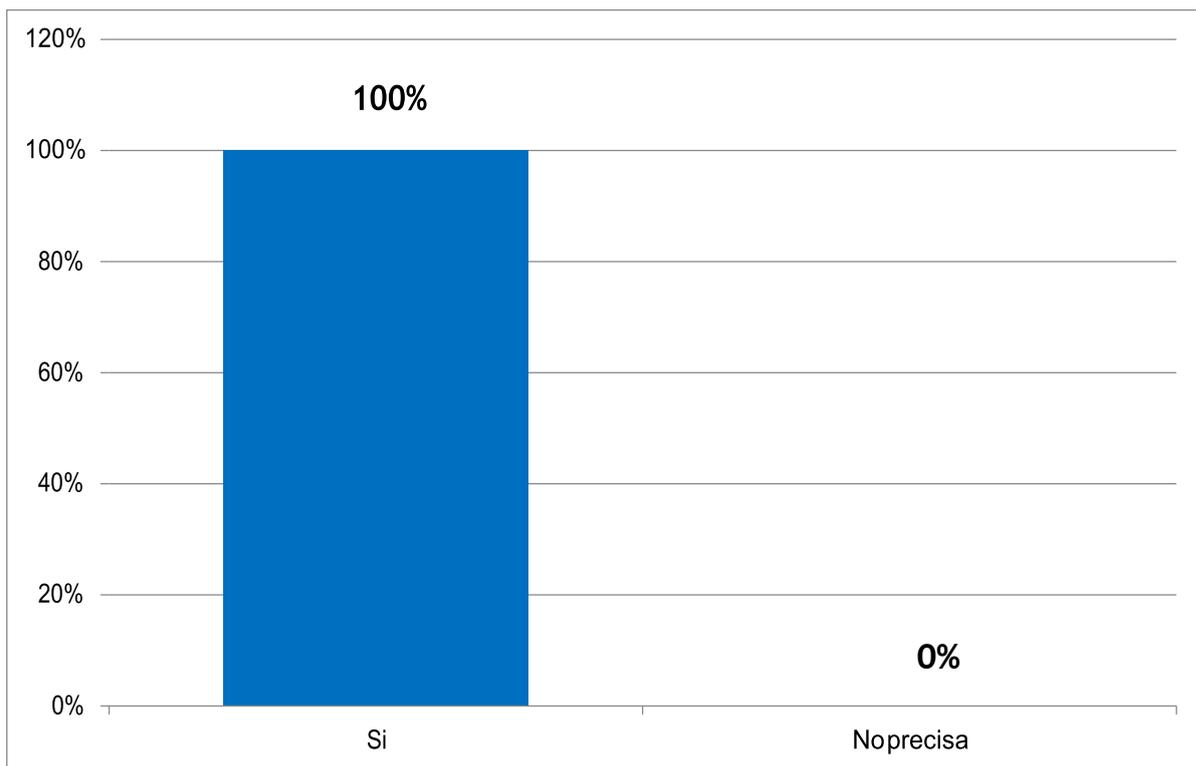


Figura 12. Aplicación de tecnología avanzada

En la tabla y figura N ° 12 se ve que el 100% piensa en estos días. las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología.

FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

13) Figura N°13

¿Cómo financia su actividad productiva?

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	2	20%
Financiamiento de terceros	8	80%
Total	10	100%

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

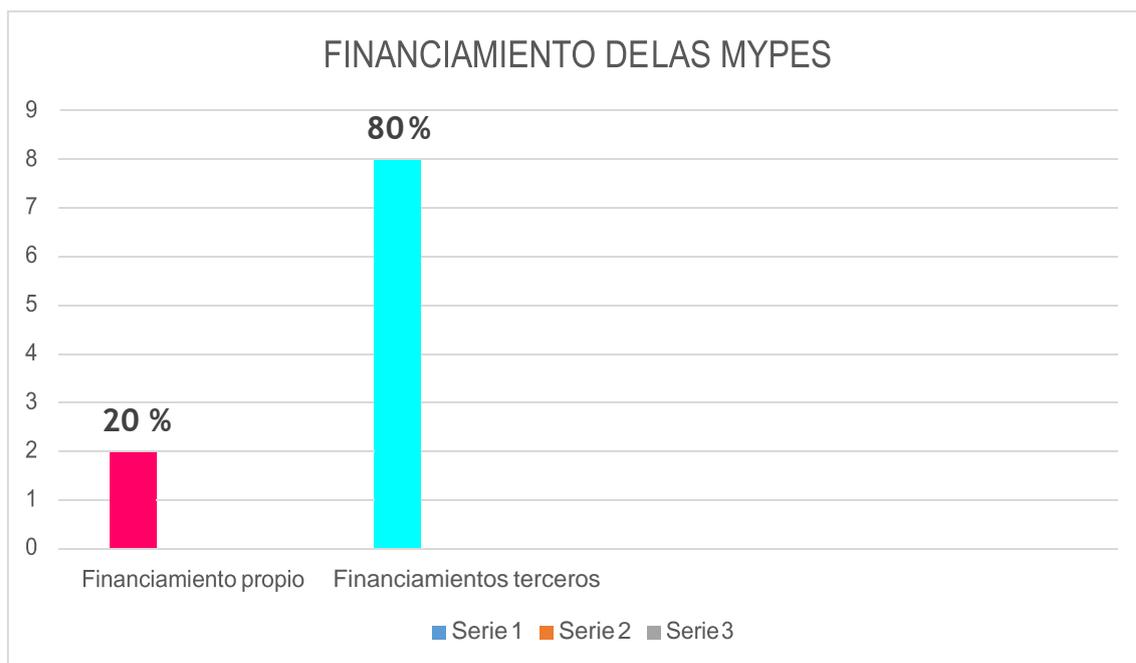


Figura 13. Como financia su actividad productiva

Tal como aparece en la tabla y figura No. 13, se ve que el 20% notifica haberse financiado con sus propios recursos, y el 80% menciona que obtuvieron un financiamiento por parte de terceros.

14) Figura N°14

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	5	50%
Entidades no bancarias	5	50%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	10	100%

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

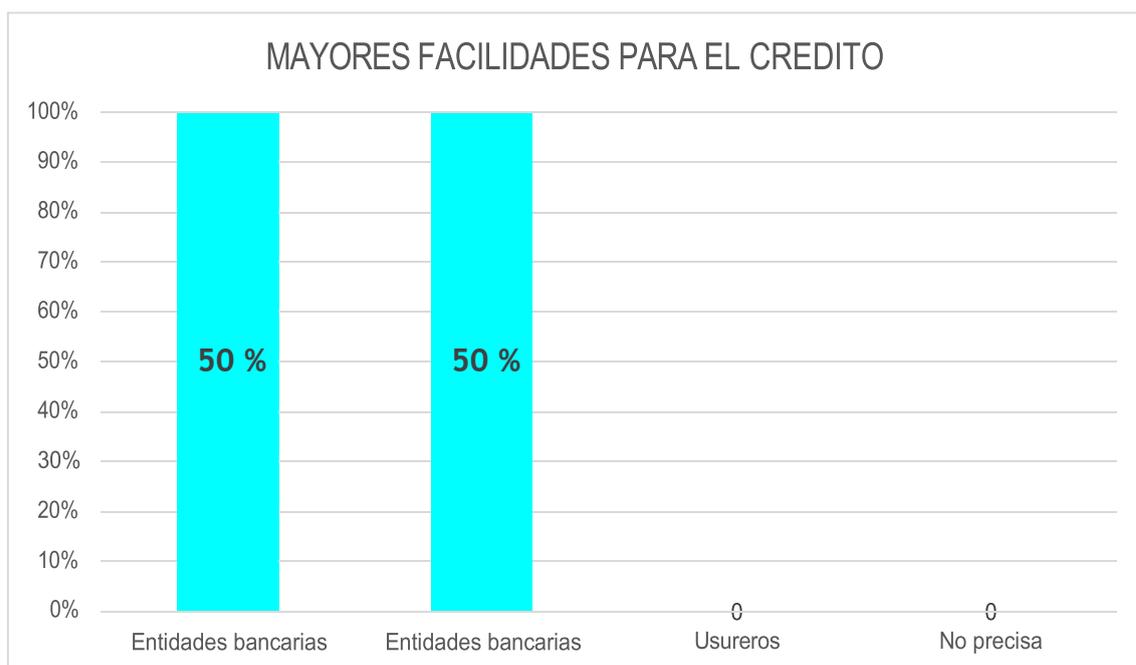


Figura 14. Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades

En la tabla y figura N ° 14 se ve que el 50% lo solicitó en Entidades Bancarias y el otro 50% fueron en Entidades no Bancarias.

15) Figura N°15

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

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	5	50%
Entidades no bancarias	3	30%
Usureros	0	0%
No precisa	2	20%
Total	10	100%

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

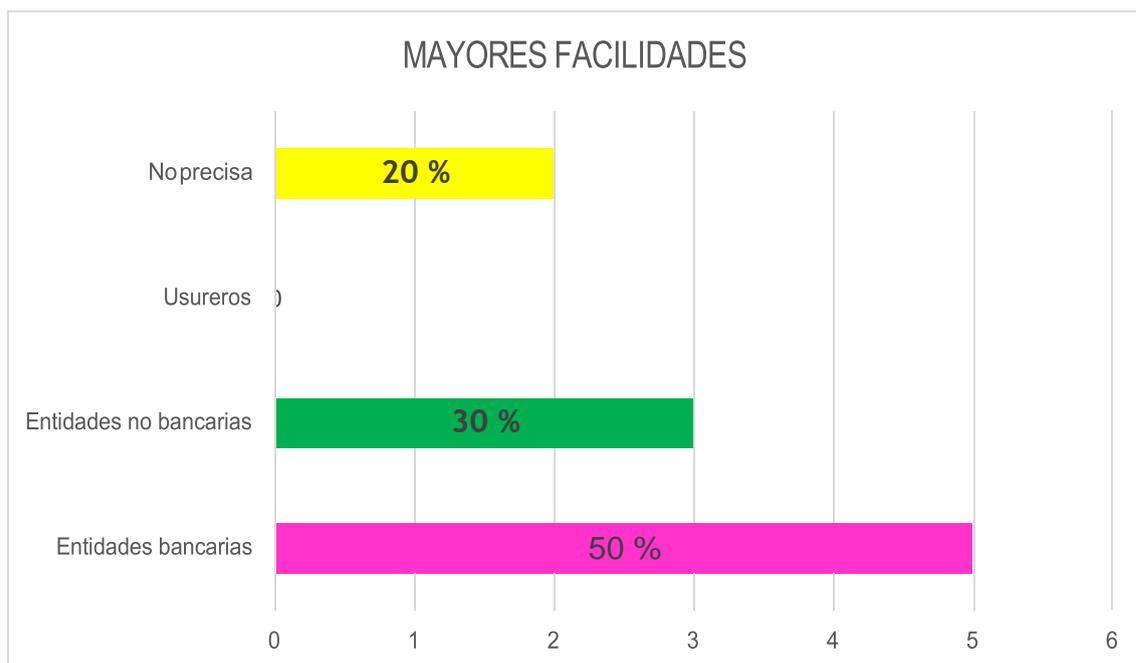


Figura 15. Entidades financieras que le dieron mayores facilidades de crédito

En la tabla y figura N ° 15 se observa que el 20% no precisa la información y el 30% sostuvo que de entidades no bancarias lo adquirió, y el 50% declaró que lo obtuvieron de entidades bancarias.

1) Figura N°16

¿Nombre de la Institución financiera?

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	1	10%
Caja Huancayo	6	60%
Mi Banco	0	0%
Caja Maynas	0	0%
Usureros	0	0%
No precisa	3	30%
Total	10	100%

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

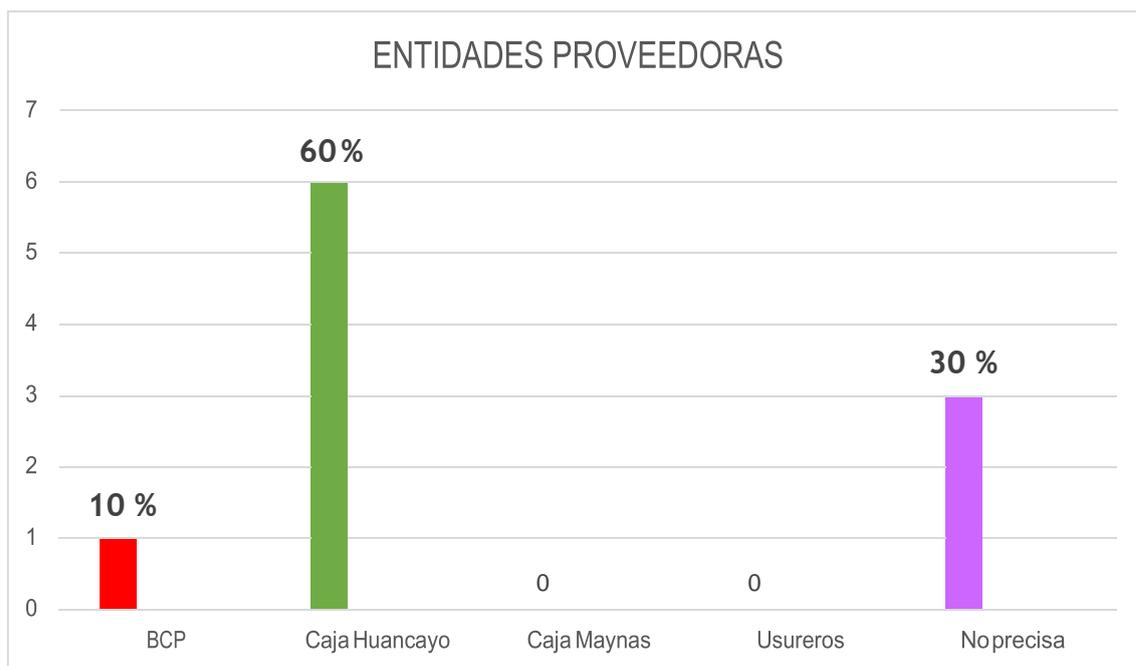


Figura 16. Nombre de la Institución Financiera

En la tabla y figura N ° 16 se ve que el 10% lo solicitó en el BCP, el 60% en Caja Huancayo y solo el 30% no precisa su información.

2) Figura N° 17

¿Qué tasa de interés pago?

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
18% Mensual	6	60%
30% Mensual	1	10%
No precisa	3	30%
Total	10	100%

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

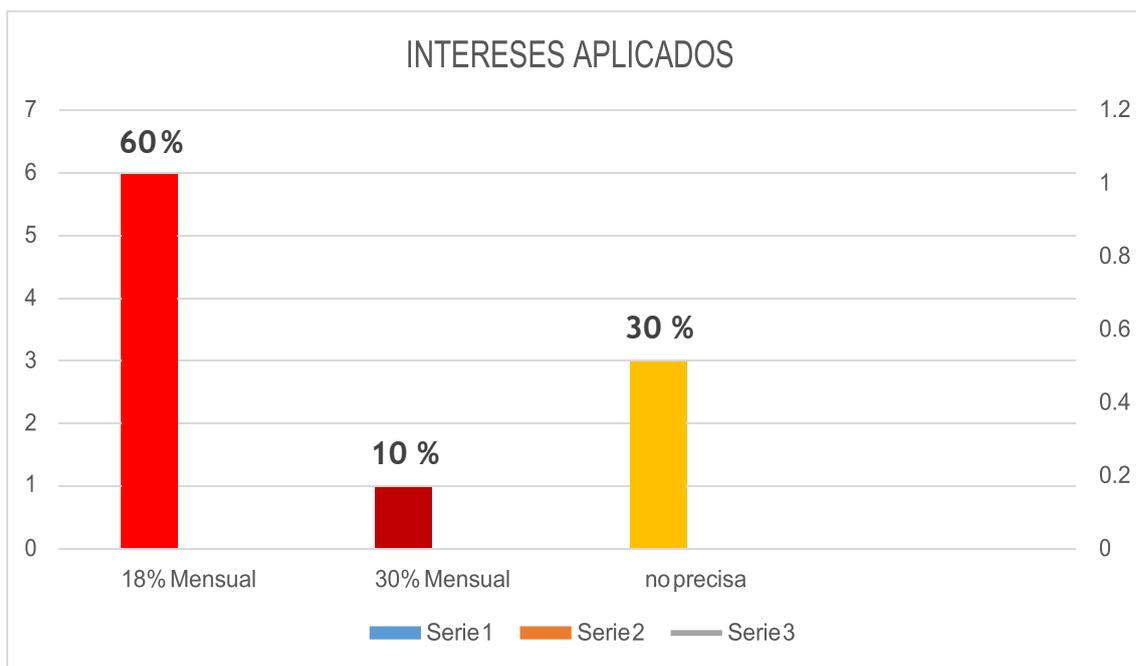


Figura 17. Tasa de interés de pago.

En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 18% de interes mensual, mientras que solo el 10% paga una tarifa de 30% mensual y un 30% prefirió no precisar dicha información.

3) Figura N°18

¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

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

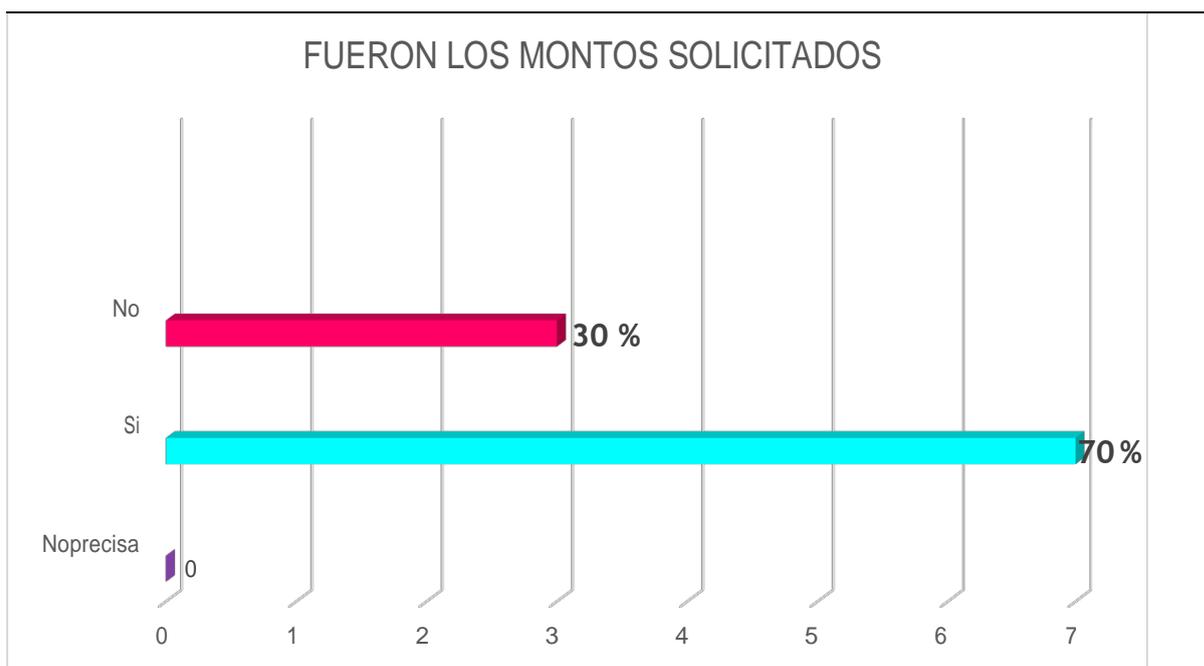


Figura 18. Los créditos otorgados fueron los montos solicitados.

De acuerdo con la tabla y la figura N ° 18, se observa que el 30% dijo que no fue el monto requerido, y el 70% obtuvo la cifra programada.

4) Figura N° 19

¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	0	0%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	8	80%
Más de S/.30,000.00	2	20%
Total	10	100%

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

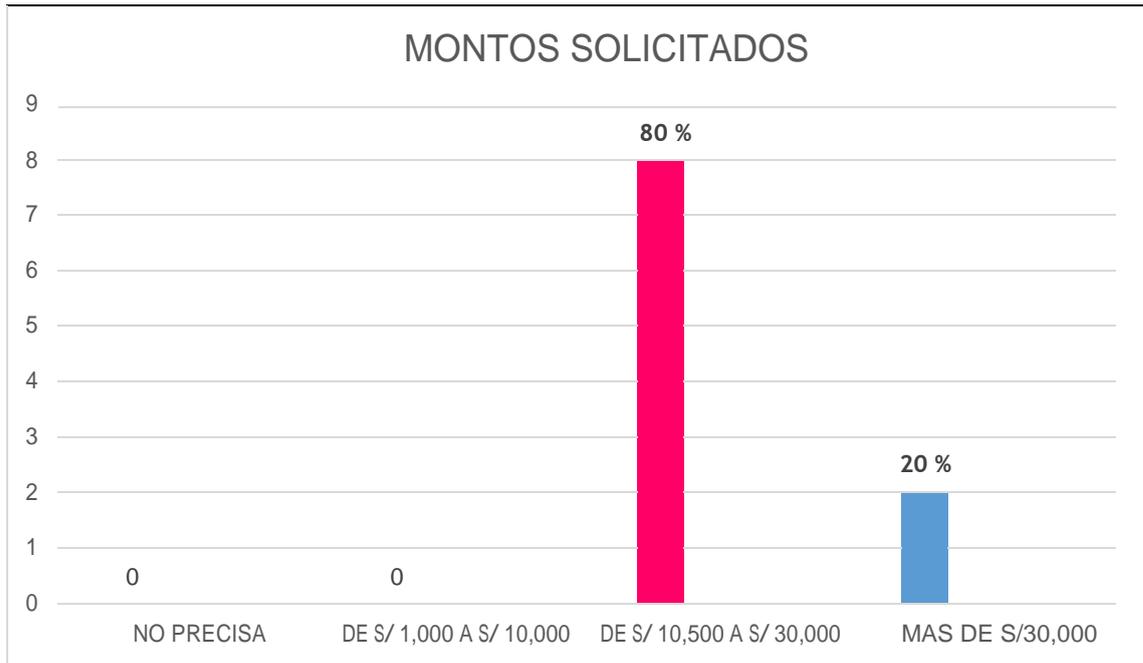


Figura 19. Monto promedio del crédito otorgado.

Se observa que en la tabla y figura N°19 el 80% solicitó un monto aproximado entre S/.10.500_ S/.30.000 así mismo existe un 20% que solicitó más de S/.30.000.

5) Figura N°20

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	6	60%
Largo Plazo	4	40%
Total	10	100%

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

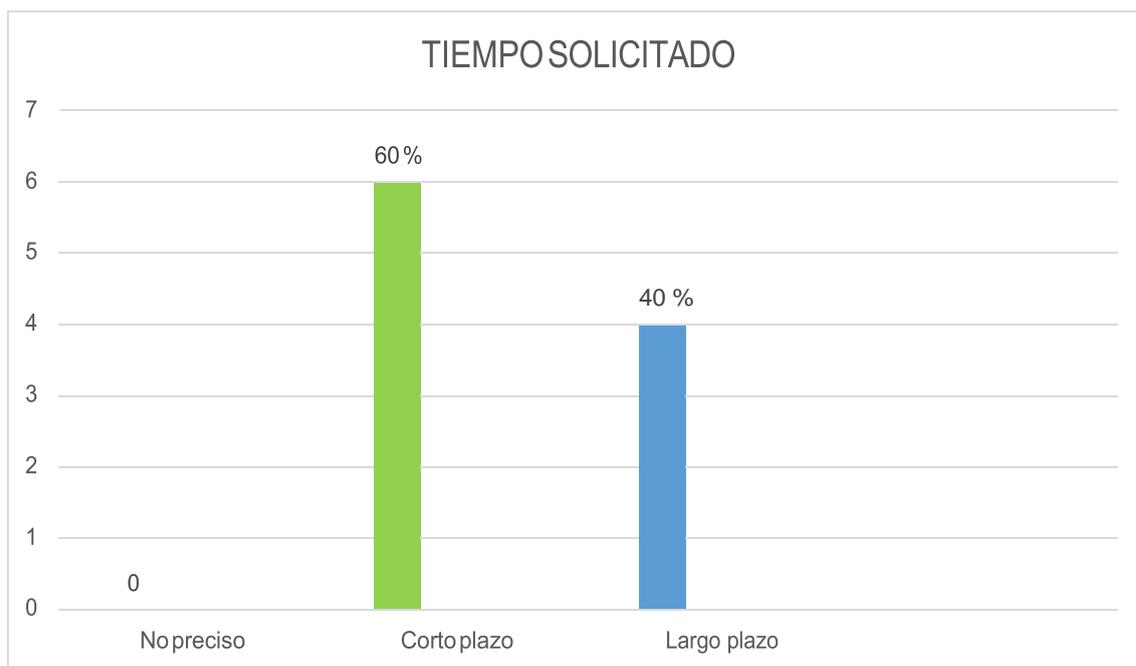


Figura 20. Tiempo del crédito solicitado.

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

6) Figura N°21

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	5	50%
Activos fijos	5	50%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

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

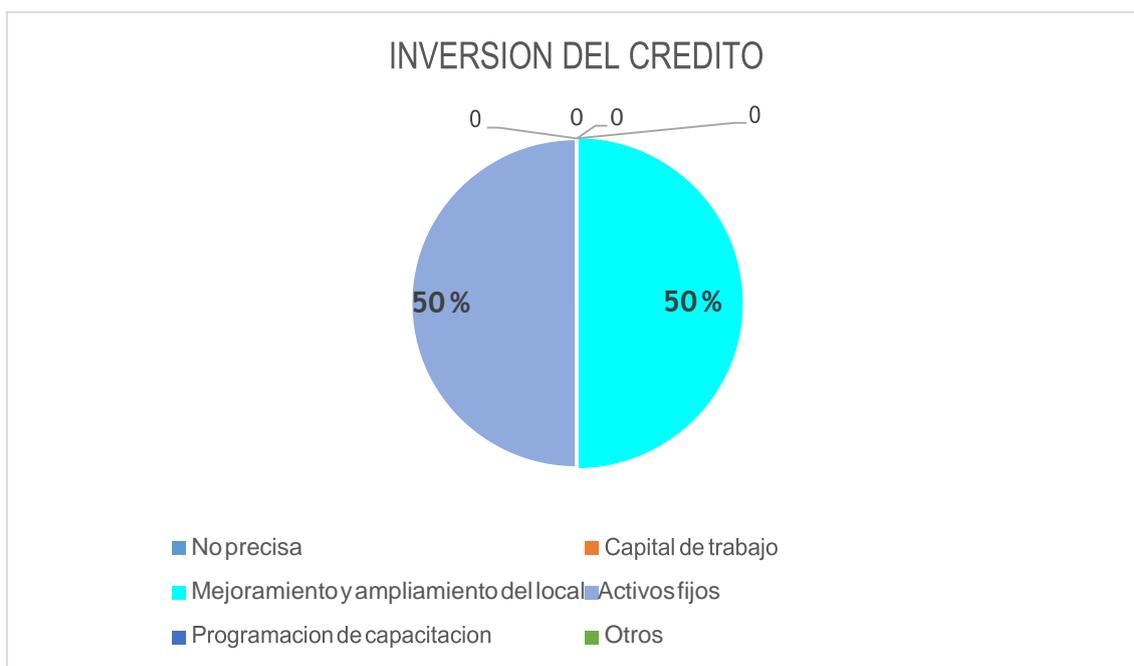


Figura 21. En que fue invertido el crédito otorgado.

Según la tabla y la figura N ° 21, se ve que el 50% pone recursos para mejorar y ampliar el local mientras que el 50% realizo la compra de sus activos fijos.

DE LA CAPACITACION A LAS MYPES:

7) Figura N°22

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

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

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

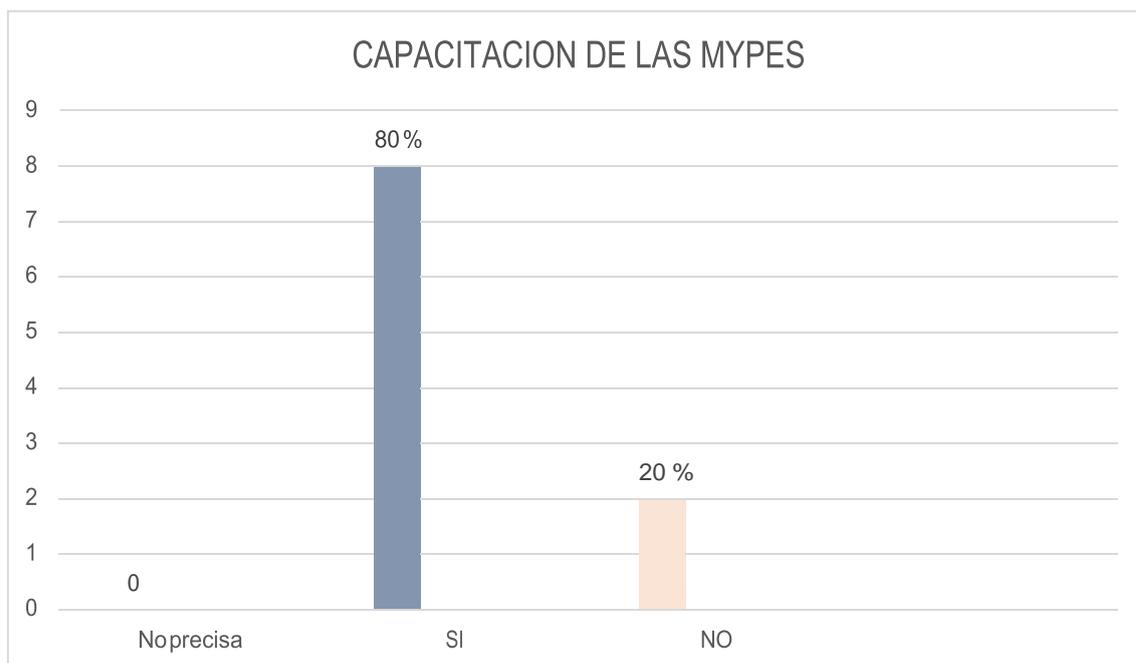


Figura 22. La capacitación para el otorgamiento de crédito financiero

En la tabla y figura N ° 22 se ve que el 80% no se preparó para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 20% si lo realizo.

8) Figura N° 23

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

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	1	10%
Administración de Recursos Humanos	0	0%
Otros	9	90%
Total	10	100%

Fuente: descripción general relacionada con agentes legítimos de los tipos examinados

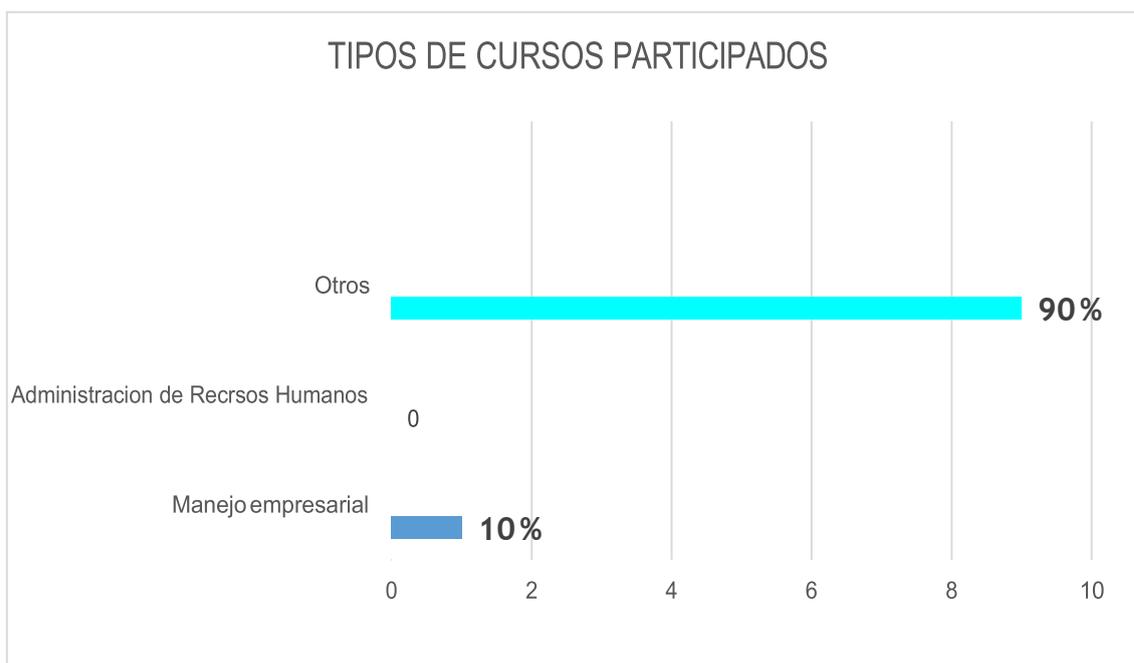


Figura 23. Cursos de capacitación en los que participo.

En la tabla y figura N ° 23 se ve que el 90% confirma que tuvo otro tipo de capacitación en otros temas relacionados, mientras que solo el 10% lo realizó en manejo empresarial.

9) Figura N° 24

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

La rentabilidad de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

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

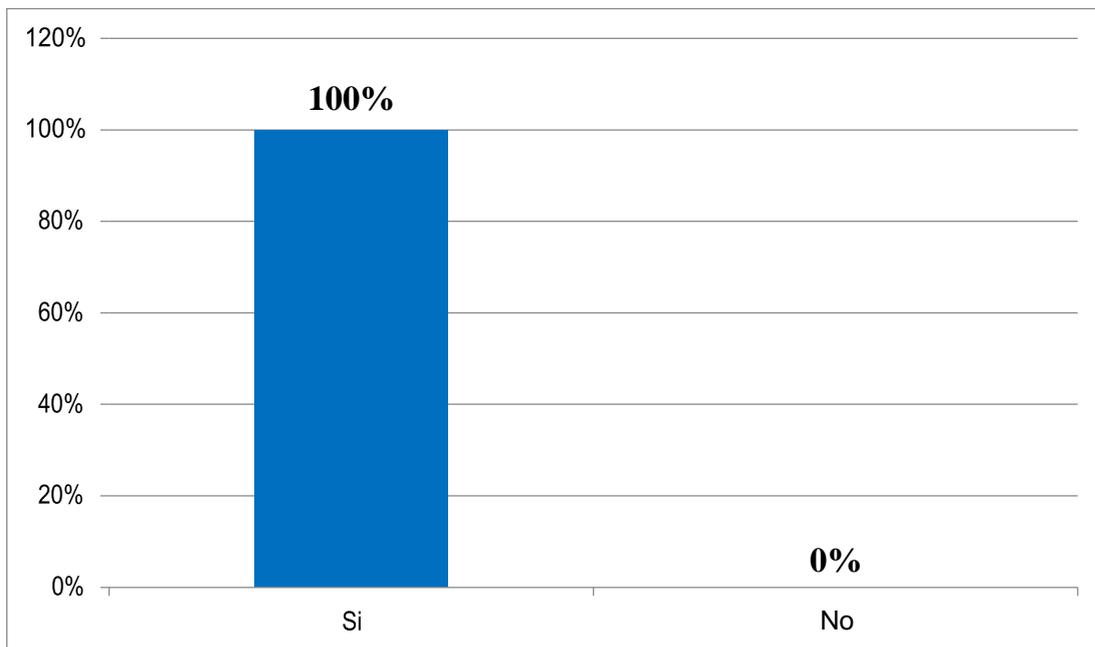


Figura 24. El personal ha recibido alguna capacitación.

En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% confirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.

10) Figura N° 25

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

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	6	60%
2 veces	2	20%
3 veces	0	0%
Más de 3 vez	2	20%
Total	10	100%

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

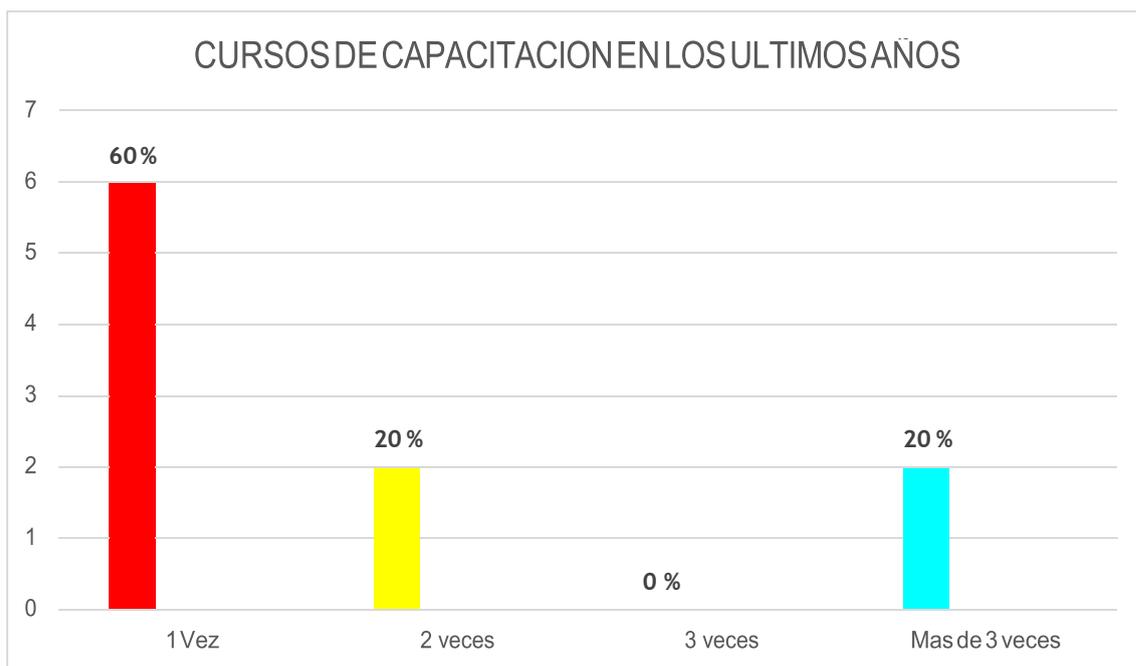


Figura 25. Cursos de capacitación en mucho tiempo

En la tabla y figura N ° 25 se observa que el 60% tenía, en todo caso, 1 vez un curso de capacitación, el 20% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que los otros 20% confirma que se capacito más 3 veces.

11) Figura N° 26

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

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

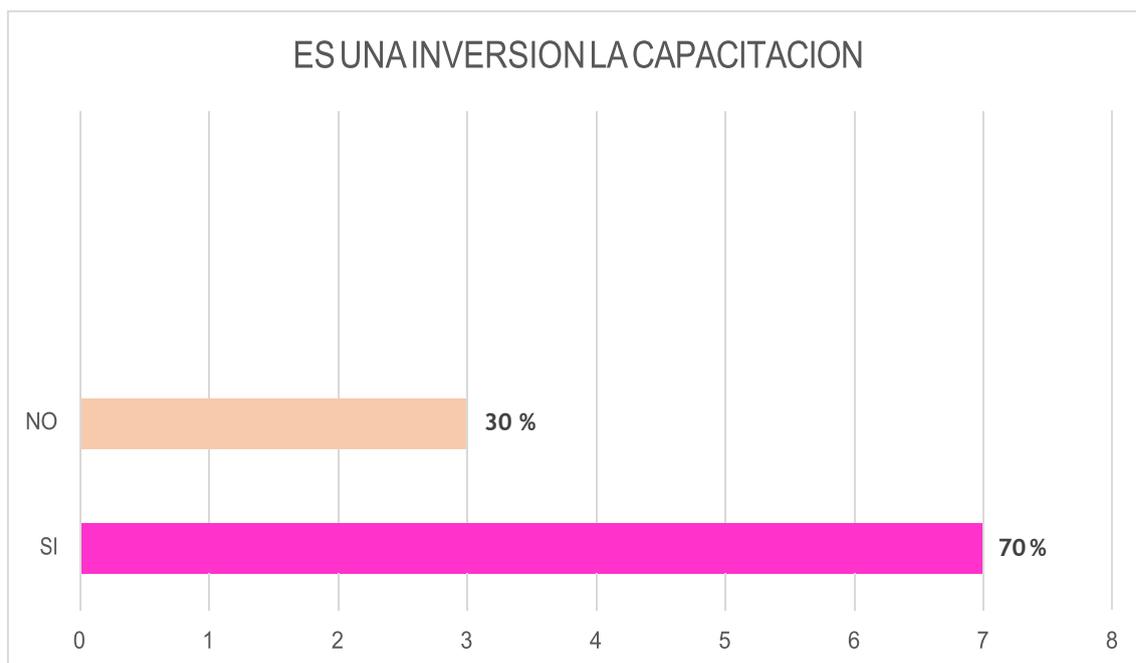


Figura 26. La capacitación como empresario es una inversión.

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 70% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 30% no lo considera indispensable.

12) Figura N° 27

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

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

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

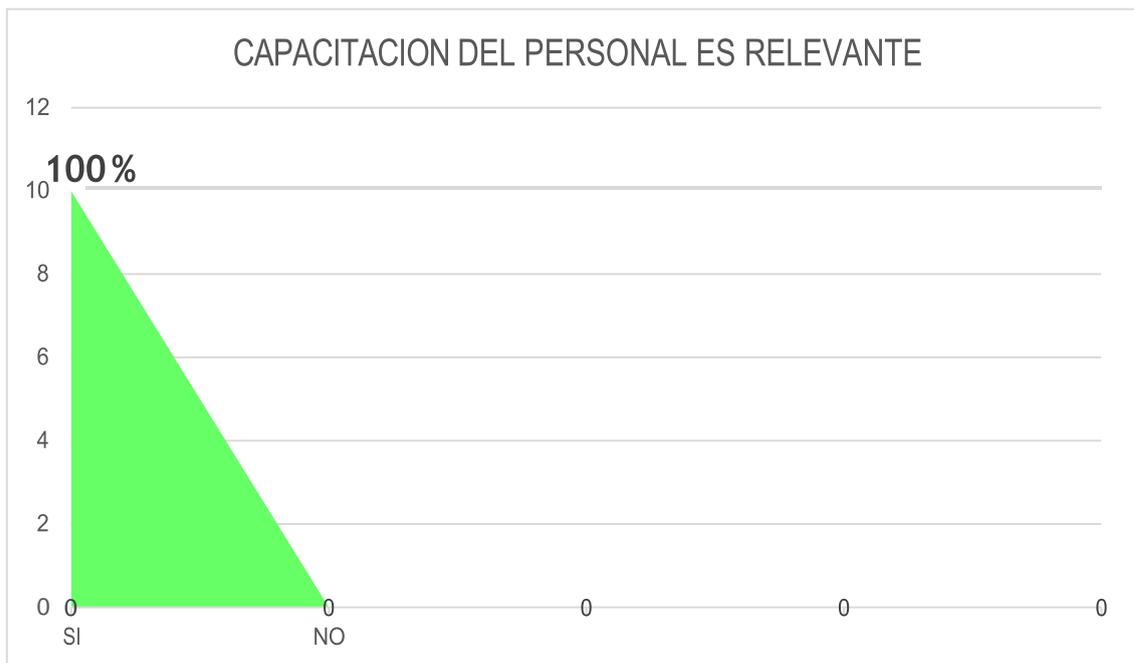


Figura 27. La capacitación relevante para la empresa

En la tabla y figura N ° 27 se observa que el 100% considera que la capacitación es muy relevante para este rubro.

13) Figura N°28

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

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	90%
No	1	10%
Total	10	100%

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

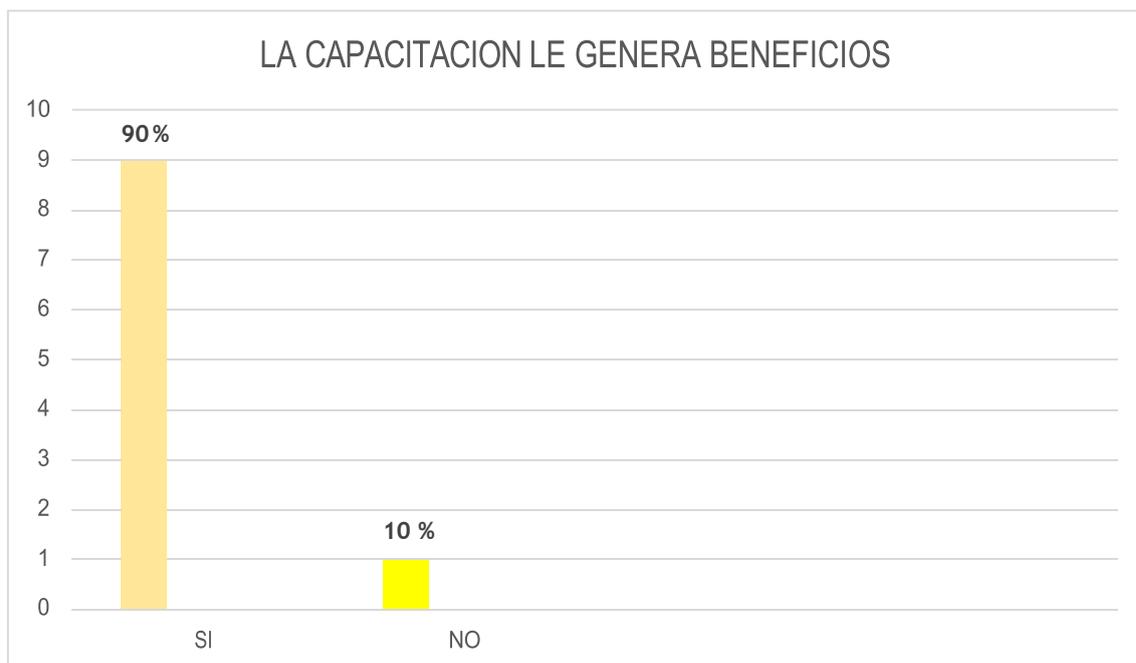


Figura 28. La capacitación le genera beneficios

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 90% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa pero el 10% no lo considera así.

14) Figura N°29

En el presente año ha brindado capacitación al personal.

Capacitación al Personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

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

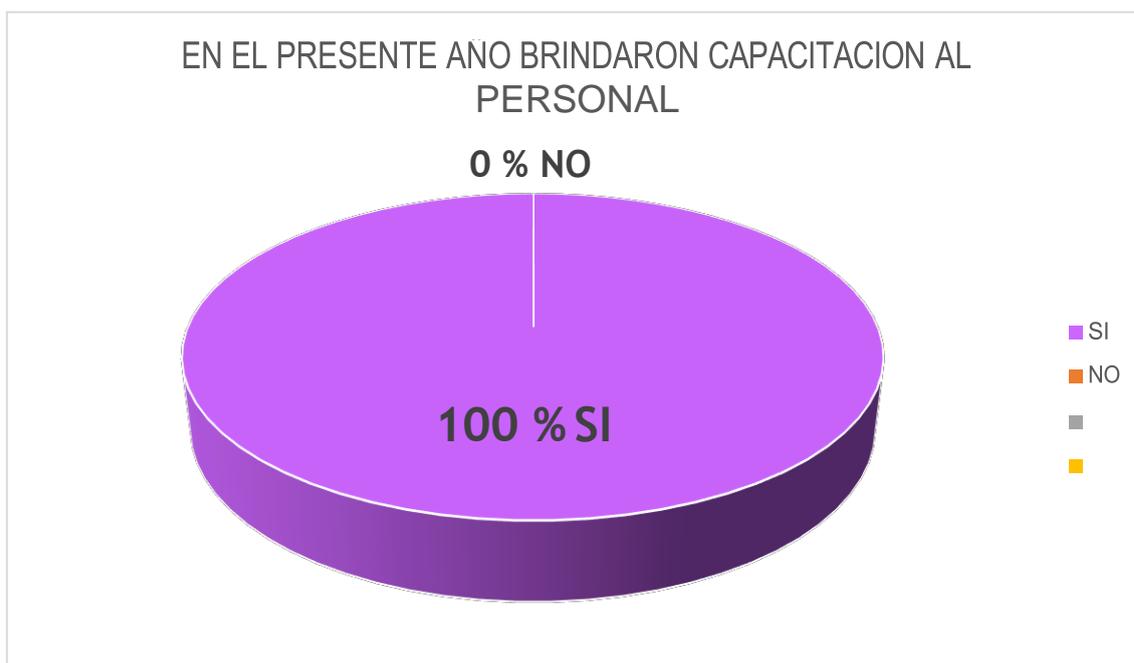


Figura 29. Ha brindado capacitación en el presente año.

En la tabla y figura N ° 29 se observa que el 100% han dado capacitación a sus trabajadores por ser muy indispensable.

15) Figura N° 30

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

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: revisión relacionada con delegados legales de los tipos investigados.

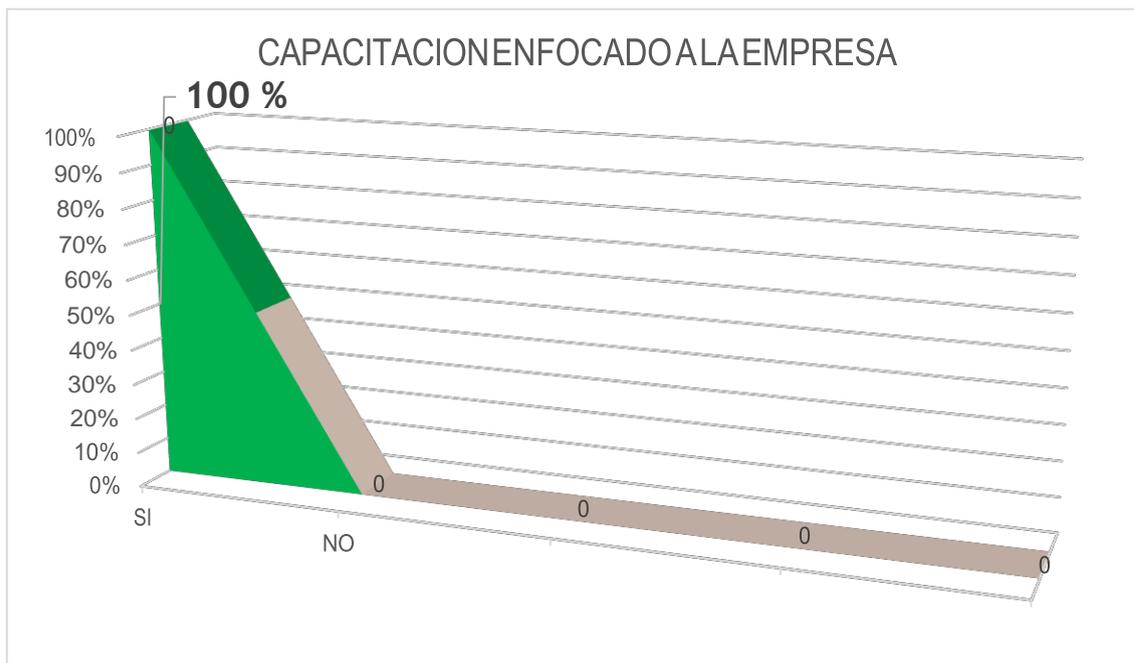


Figura 30. Capacitación enfocada a la necesidad de la empresa.

En la tabla y figura N°30 se observa que el 100% confirma que si aplicado a la necesidad de capacitación para el personal puesto que eso conlleva para lograr las metas trazadas.

RESPECTO A LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

16) Figura N° 31

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

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

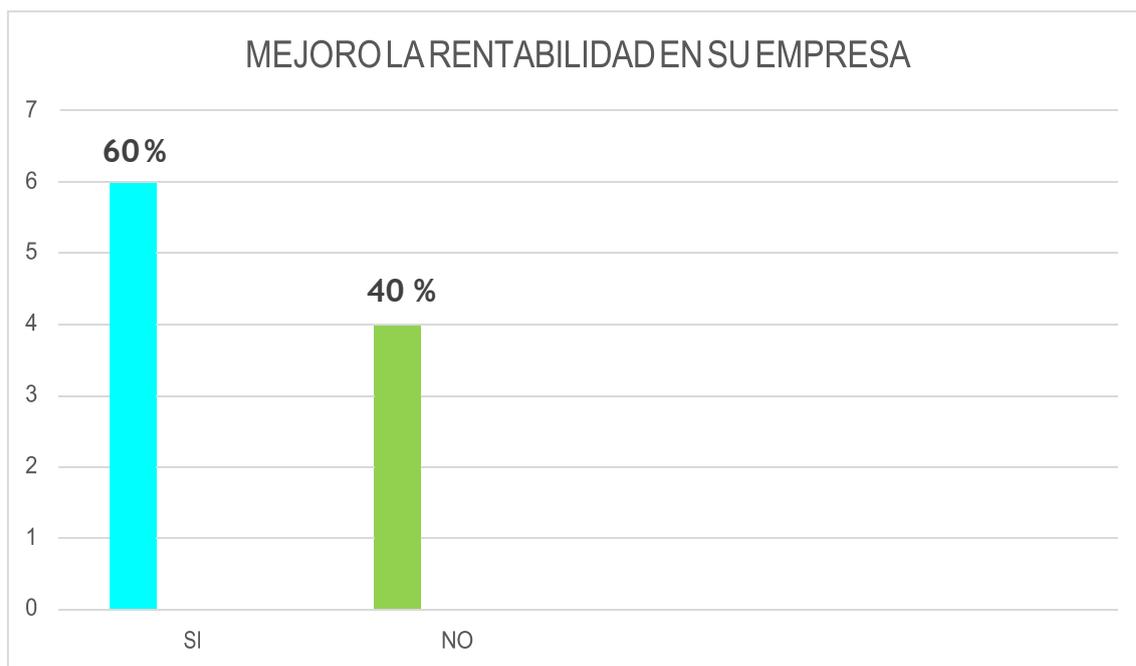


Figura 31. El financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa.

En la tabla y en la figura N ° 31, se observa que el 60% reconoció que la rentabilidad de la organización había mejorado, mientras que solo el 40% hizo referencia a que no progresó.

17) Figura N°32

Confía en que la preparación mejora la rentabilidad de su organización.

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: estudio relacionado con los delegados legales de los Mypes bajo examen.

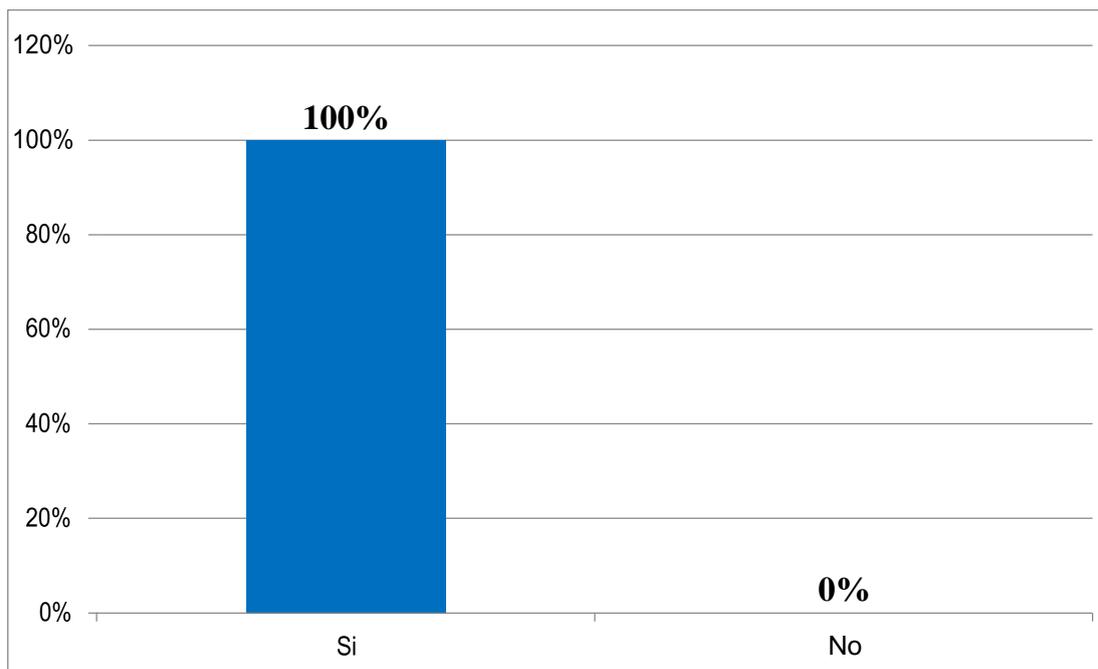


Figura 32. La preparación realizó la rentabilidad de la organización.

En la tabla y en la figura N° 32 se ve que el 100% nota que la rentabilidad ha mejorado.

Debido a la capacitación de su personal.

18) Figura N° 33

En el año 2017 fue mejor la rentabilidad de su empresa

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

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

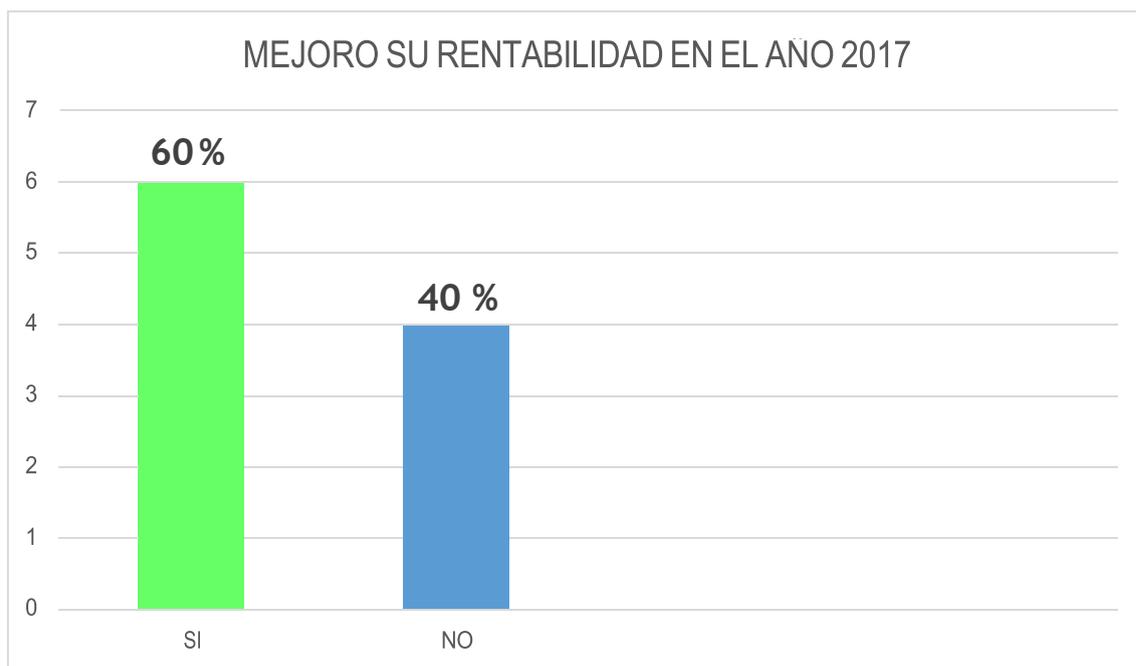


Figura 33. El beneficio de su organización fue mejor.

En la tabla y en la figura N ° 33 se ve que el 60% certifica que la rentabilidad.

mejoro en año mientras que solo el 40% menciona que no lo fue.

19) Figura N° 34

Cree que la rentabilidad ha disminuido en el presente año?

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

Fuente: descripción general conectada a delegados legítimos de los tipos investigados.

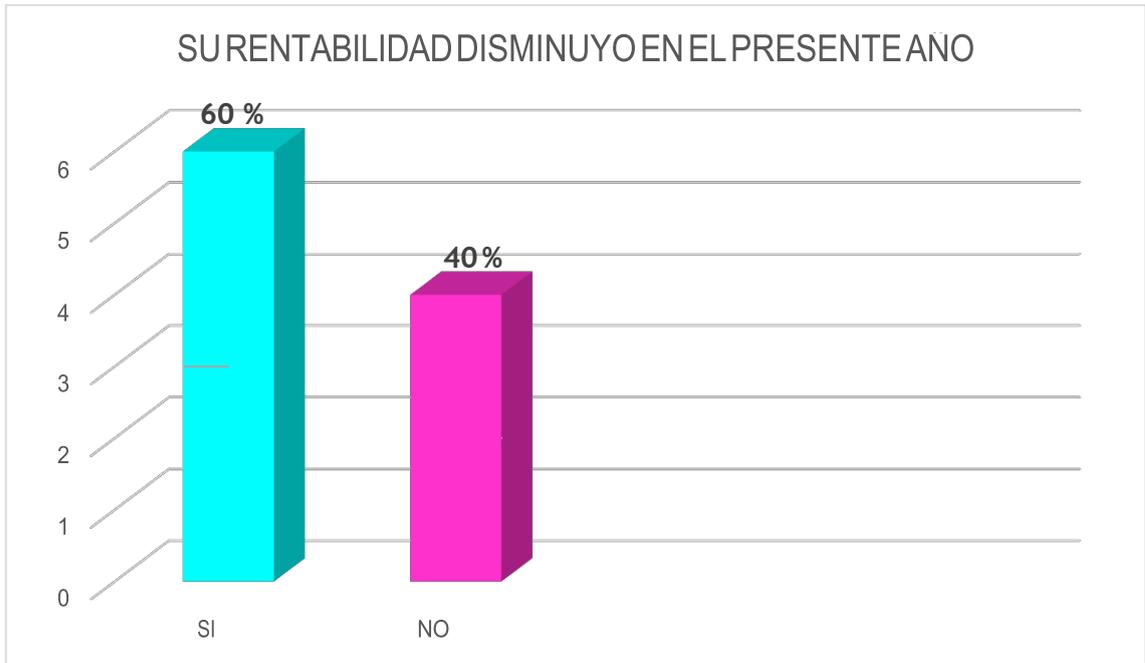


Figura 34. La rentabilidad ha disminuido en el presente año

En la tabla y figura N° 34 se observa que el 60% confirma que su rentabilidad disminuyó mientras que el 40% afirma que no disminuyó considerablemente su rentabilidad.

20) Figura N° 35

¿Considera Ud. que ha aplicado todas las técnicas e instrumentos para mejorar beneficia a los usuarios?

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

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

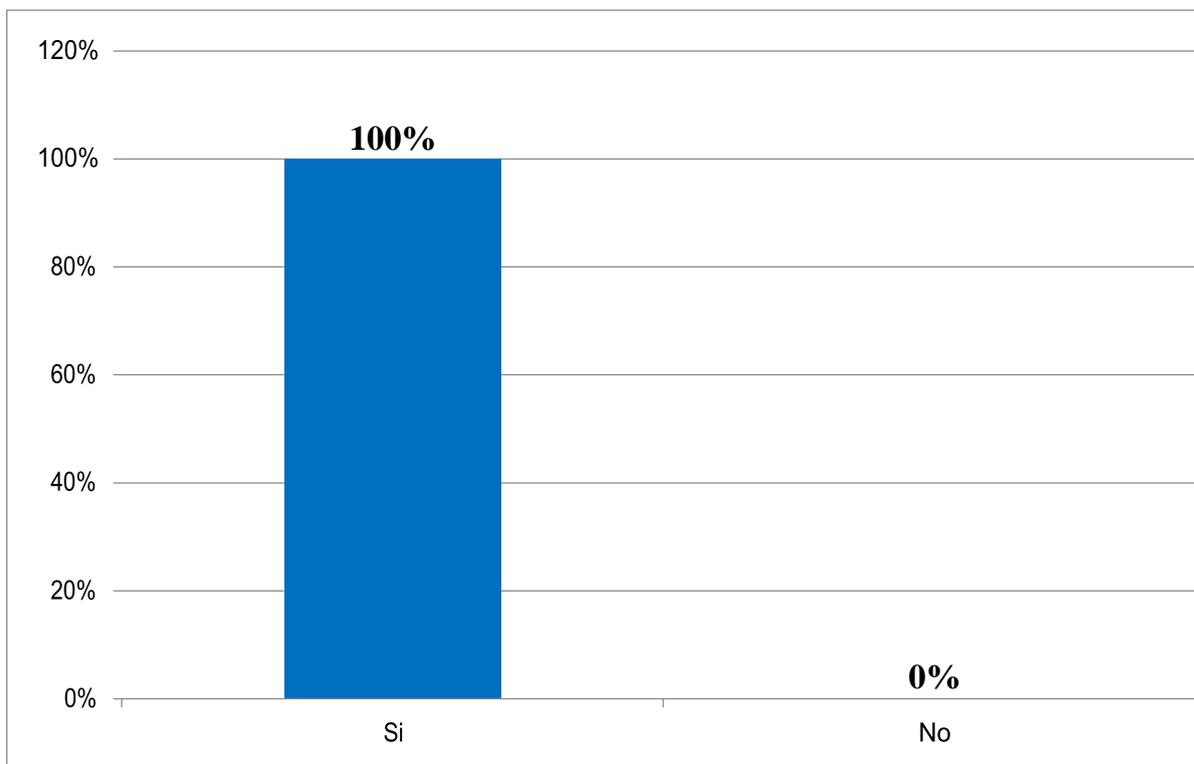


Figura 35. La aplicación de técnicas e instrumentos para mejorar la rentabilidad

En la tabla y figura N° 35 se observa que el 100% afirma que la aplicación de técnicas y/o instrumentos ya han sido aplicadas.

21) Figura N° 36

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

Mejora la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

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

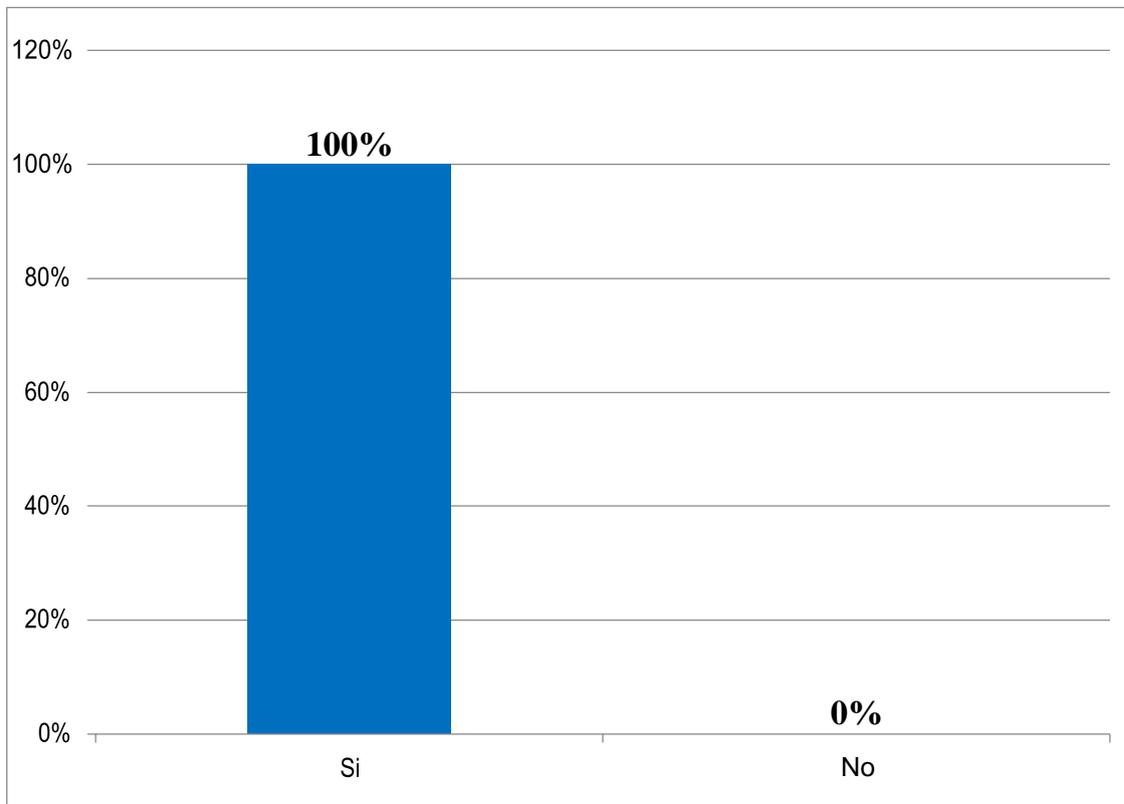


Figura 36. La zona ayuda a mejorar La productividad de la organización.

En la tabla y figura 36 se observa que el 100% de los propietarios coincide que la zona es muy indicada para el crecimiento de su empresa.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 30% tiene entre 18_29 años, el 70% tiene entre 30_44 años, mientras que el 0% es para las edades de 45 años para adelante.
- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 50% son de sexo femenino y los otros 50% son masculinos.
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 40% tiene primaria completa, y el 30% tiene Secundaria completa, y los otros 30% tiene Superior Universitaria

incompleto.

- En la tabla y figura n°4 se observa que el 10% son casados, y el 80% son convivientes y solo el 10% son divorciados.
- La tabla y la figura N ° 5 demuestran que el 20% no precisa su profesión u ocupación y el 80% indican que son solo comerciantes.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Como se indica en la tabla y el gráfico N ° 6, se observa que el 10% se ha comprometido hace 2 años, mientras que el 40% se encuentra en la posición de 3 años y el 50% restante indica que está en el rango más de 3 años.
- En la tabla y figura N ° 7 se observa que el 10% confirma que cuenta con al menos 1 trabajador permanente, el 20% menciona que cuenta con 2 trabajadores mientras que 70% cuenta con 3 trabajadores permanentes.
- En la tabla y figura N ° 8 se observa que el 20% cuenta con 1 trabajador Eventual mientras que otros 20% afirma que tiene 2 trabajadores eventuales y el 60% afirma tener 3 trabajadores eventuales.
- . En la tabla y figura N ° 9 se ve que el 100% de los delegados revisados son formales.
- Como lo indica la tabla y la figura N ° 10, se observa que el 30% prefirió no precisar por qué mientras que solo el 20% atestigua por la obtención de ganancias, y el 50% refirió solo por la subsistencia de la empresa.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% confirma la importancia en el que se debe encontrar la empresa en su ubicación.
- En la tabla y figura N ° 12 se ve que el 100% piensa en estos días. las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una

herramienta importante la aplicación de tecnología.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Tal como aparece en la tabla y figura No. 13, se ve que el 20% notifica haberse financiado con sus propios recursos, y el 80% menciona que obtuvieron un financiamiento por parte de terceros.
- En la tabla y figura N ° 14 se ve que el 50% lo solicitó en Entidades Bancarias y el otro 50% fueron en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N ° 15 se observa que el 20% no precisa la información y el 30% sostuvo que de entidades no bancarias lo adquirió, y el 50% declaró que lo obtuvieron de entidades bancarias.
- En la tabla y figura N ° 16 se ve que el 10% lo solicitó en el BCP, el 60% en Caja Huancayo y solo el 30% no precisa su información.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 18% de interés mensual, mientras que solo el 10% paga una tarifa de 30% mensual y un 30% prefirió no precisar dicha información.
- De acuerdo con la tabla y la figura N ° 18, se observa que el 30% dijo que no fue el monto requerido, y el 70% obtuvo la cifra programada.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 80% solicitó un monto aproximado entre s/.10.500_s/.30.000 así mismo existe un 20% que solicitó más de S/.30.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicitó a Corto Plazo mientras que solo el 40% lo realizó a largo Plazo.
- Según la tabla y figura N° 21 se observa que el 70% lo invirtió en activos fijos mientras que solo el 30% realizó Mejoramientos y/o ampliación del local.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N ° 22 se ve que el 80% no se preparó para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 20% si lo realizo.
- En la tabla y figura N ° 23 se ve que el 90% confirma que tuvo otro tipo de capacitación en otros temas relacionados, mientras que solo el 10% lo realizo en manejo empresarial.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% confirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N ° 25 se observa que el 60% tenía, en todo caso, 1 vez un curso de capacitación, el 20% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que los otros 20% confirma que se capacito más 3 veces.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 70% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 30% no lo considera indispensable.
- En la tabla y figura N ° 27 se observa que el 100% considera que la capacitación es muy relevante para este rubro.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 90% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa pero el 10% no lo considera asi.
- En la tabla y figura N ° 29 se observa que el 100% han dado capacitación a sus trabajadores por ser muy indispensable.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 100% confirma que si aplicado a la necesidad de capacitación para el personal puesto que eso conlleva para lograr las metas trazadas.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y en la figura N ° 31, se observa que el 60% reconoció que la rentabilidad de la organización había mejorado, mientras que solo el 40% hizo referencia a que no progresó.
- En la tabla y en la figura N ° 32 se ve que el 100% nota que la rentabilidad ha mejorado. Debido a la capacitación de su personal.
- En la tabla y en la figura N ° 33 se ve que el 60% certifica que la rentabilidad mejoro en año mientras que solo el 40% menciona que no lo fue.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 60% confirma que su rentabilidad disminuyo mientras que el 40% afirma que no disminuyó considerablemente su rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 100% afirma que la aplicación de técnicas y/o instrumentos ya han sido aplicadas.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

- En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 70% tiene entre 30_44 años.
- En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 50% son de sexo femenino. Y los otros 50% son Masculinos
- En la tabla y figura n°3 se observa que el 40% tiene primaria completa.
- En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes.

- En la tabla y figura N°5 se observa que el 80% se dedica al comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 50% se dedica hace más de 3 años.
- En la tabla y figura N°7 se observa que el 70% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores permanentes.
- En la tabla y figura N°8 se observa que el 60% tiene al menos trabajadores eventuales.
- En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales.
- Según la tabla y figura N°10 se observa que el 50% afirma que es solo por la subsistencia de la empresa.
- En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa en su ubicación.
- En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado ameritan la tecnología.

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 80% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros.
- En la tabla y figura N°14 se observa que el 50% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 50% fueron en Entidades no Bancarias.
- En la tabla y figura N° 15 se observa que el 50% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias.

- En la tabla y figura N° 16 se observa que el 60% lo solicito en Caja Huancayo.
- En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 18% mensual.
- Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 70% que se le otorgaron los montos solicitados.
- Se observa que en la tabla y figura N°19 el 80% solicito un monto aproximado entre s/.10,500 a _s/.30.000.
- En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicito a Corto Plazo.
- Según la tabla y la figura N ° 21, se ve que el 50% pone recursos para mejorar y ampliar el local mientras que el 50% realizo la compra de sus activos fijos.

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N ° 22 se ve que el 80% no se preparó para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 20% si lo realizo.
- En la tabla y figura N° 23 se observa que el 90% afirma que tuvo otro tipo capacitación en otros temas relacionados.
- En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse.
- En la tabla y figura N° 25 se observa que el 60% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación.
- En la tabla y figura N° 26 se observa que el 70% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión.
- En la tabla y figura N° 27 se observa que el 100% considera relevante la capacitación.
- En la tabla y figura N° 28 se observa que el 90% de las personas encuestadas

menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa.

- En la tabla y figura N° 29 se observa que el 100% han dado capacitación a sus trabajadores por ser muy indispensable.
- En la tabla y figura N°30 se observa que el 100% confirma que si aplicado a la necesidad de capacitación para el personal puesto que eso conlleva para lograr las metas trazadas.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- En la tabla y figura N° 31 se observa que el 60% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa.
- En la tabla y figura N°32 se observa que el 100% menciona que ha mejorado la rentabilidad.
- En la tabla y figura N° 33 se observa que el 60% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado.
- En la tabla y figura N° 34 se observa que el 60% afirma que si ha disminuido.
- En la tabla y figura N° 35 se observa que el 100% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios.
- En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

5.1 ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

5.1.1 Respecto a los empresarios

- Se recomienda dar mayores oportunidades a la gente de temprana edad para que puedan explotar sus conocimientos en marketing y de qué manera pueden generar una mejor rentabilidad a la empresa con visiones innovadoras.
- Se debe dar mayores oportunidades a los hombres, porque podemos explorar

algún potencial y nuevo para la empresa.

- Se recomienda que las personas deberían completar sus estudios secundarios y así poder tener una mejor visión del mercado con nuevas herramientas aprendidas en el proceso de estudio.
- Se recomienda a las personas que no lograron culminar su carrera universitaria, se motiven a culminarla y puedan aplicar todos esos conocimientos en su empresa.
- Se recomienda a las personas que son convivientes a intentar formalizar un hogar.
- Se recomienda que incurran en otros rubros y no solo en el comercio.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere a las otras empresas trabajadores no seguir adelante con sus negocio porque hay gran demanda de clientes.
- Se recomienda tener mayor personal permanente ya que es necesario para poder abastecerse en todo momento.
- Se debe considerar no tener muchos trabajadores eventuales ya que se perderá tiempo en enseñar a otros el trabajo

Respecto al Financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda que las personas confíen más en Entidades Bancarias ya que son más confiables y evitamos problemas que se puedan presentar más adelante.
- Se sugiere analizar el préstamo necesario que se solicitara, si compensara y será fructífero para la empresa y no incurrir en endeudamientos forzosos

innecesarios.

- Se recomienda que todos los micro y pequeños empresarios soliciten préstamos a corto plazo siendo el camino más fácil para evitar endeudamientos engorrosos a largo Plazo.
- Se recomienda realizar inversión en activos fijos para que no tengan problema al hacer llegar rápido los balones de agua a los clientes

Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas

- Se sugiere realizar capacitaciones relacionadas a la atención que se le brinda al usuario que dependerá mucho al momento de realizar una compra de algún cliente.
- Se recomienda que el personal sea capacitado en los temas mas importantes y que sean necesarios y aplicarlos.
- Se recomienda más énfasis en las capacitaciones y tener más seguida las capacitaciones si son necesarias.
- Se debe considerar siempre como prioridad tener capacitaciones que beneficien a la empresa e enriquezcan al personal en el desarrollo de su trabajo.
- Se sugiere realizar capacitaciones periódicamente, ya que solo una capacitación se ha verificado que no logra ser suficiente para enriquecer al personal con la atención, teniendo en cuenta que la capacitación es una inversión importante.

Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Se incentiva a seguir aplicando estrategias que beneficien a la empresa, tanto como la capacitación y el financiamiento.

- En base al mejor año que se observa que las empresas han tenido se sugiere volver aplicar el lineamiento del año pasado y fortaleciendo las debilidades que se encontraron.
- Si la rentabilidad disminuyo se recomienda rediseñar las estrategias de marketing que se estén aplicando y mejorarlas.
- La vital importancia de la tecnología permitirá a los clientes a enterarse de las novedades sobre esterilización del agua que tiene la empresa, lo que permitirá una mejor salida del producto.
- Siendo importante la zona de la empresa para que los usuarios tengan una mejor accesibilidad y localización de la empresa, mientras sea en zona comercial.

5.2 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Ahumada (2010), En su tesis “propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad de servicio” recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/433.pdf>

Asia pacifico, (2011). “Corea y el fortalecimiento de la PYMES” recuperado de <http://www.bcn.cl/observatorio/asiapacifico/noticias/corea-fortalecimiento-pymes>

Álvarez J. (2013), Aplicación práctica NIIF para pymes. (p.10). Breña-Lima. Pacífico Editores S.A.C.

Avolio (2010), en su investigación “Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)”
<file:///C:/Users/USER%20ALL/Downloads/4126-15740-1-PB.pdf>

Bertein L. (2016), en Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Bustos (2013), Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito Federal para el desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas – 2013. Tesis de grado para obtener el Título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México.

Chiavenato, definición de capacitación.
<https://es.scribd.com/doc/53702739/Concepto-de-La-Capacitacion>.

Cardenas (2015), “Mypes son motor del crecimiento del empleo en América Latina”

recuperado de

<http://economica.pe/actualidad/601-las-micro-y-pequenas-empresas-son-el-motor-del-crecimiento-del-empleo-en-america-latina>

Capparelli M. (2003), da a conocer el “Diseño y estrategias de financiamiento”.

[Extraído el 08 de Enero de 2016] disponible en:

http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/pos/AN/CA/AM/11/Diseno.pdf

Cuba E. (2016), “La micro y pequeña empresa” Recuperado de

<https://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/micro-pequena-empresa-elmer-cuba-208461>.

Definición.mx (s/f.), Definición de Rentabilidad. Recuperado de

<http://definicion.mx/rentabilidad/>

Flores (2014), “Modelo empresarial Clústers en negocios internacionales del sector

exportador MYPES de confecciones textiles de Gamarra, Lima 2005 – 2012”

<https://core.ac.uk/download/pdf/54235321.pdf>

Garay (2017), “Caracterización de la gestión de calidad y rentabilidad en las MYPES

sector comercial rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado período –

2017”. Recuperado de

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6426>

Gomero (2015), “concentración de las Mypes y su impacto

en el crecimiento económico” recuperado de

[file:///D:/Downloads/11597-40456-1-PB%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/11597-40456-1-PB%20(1).pdf)

- Gonzales (2016), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016”.
- Gonzales (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de productos de limpieza hogar del distrito de Huaraz, 2014”.
- <http://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/88105>
- Gonzales (2018), Conoce las características y beneficios recogidos en la ley Mype.
- <http://asesorcontable.pe/conoce-las-caracteristicas-y-beneficios-recogidos-en-la-ley-mype/>
- Ley Mype: Definición de micro y pequeñas empresas.
- Maguiña (2016), Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo – Chimbote, 2014
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1040>
- Manay G (2011), Las Micro pequeñas y medianas empresas y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico en América latina. Lima: Norma.
- Marcelo & V. (2015), ¿Qué tan importantes son las MYPES para la economía del país?. Recuperado de <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>
- Marro (2005), Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa y su Influencia en la Rentabilidad, realizado en la ciudad de Valparaíso, Chile.
- Consultado el 11/11/2015. Disponible en

<http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/de>

[marro_f/pdfAmont/demarro_f.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2005/de_marro_f/pdfAmont/demarro_f.pdf)

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

Kong & Moreno (2014), ejecutaron el estudio de “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010 - 2012”. [Extraído el 08 de Diciembre de 2015] en:

http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Lopez (2016),” *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Callería*” recuperado de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/924/FINANCIAMIENTO_MYPES_LOPEZ_PAIMA_JACLYN.pdf?sequence=4

Olaya E. (2013), *Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas (Mype) del sector comercio rubro abarrotes, provincia de Sullana - Piura, periodo 2010*. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad de Sullana. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035519>

Weisenfeld (2013), “La importancia de las MYPE” p (24)

Ramos F (2009), *El financiamiento bancario que incide en la rentabilidad de la microempresa, en el caso de la ferretería Santa María SAC del distrito de*

México, periodo 2012. Tesis para optar la maestría en la universidad de México. Recuperado de:

<http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf>

Rengifo S. (2011), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de calleria-prperiodo 2009-2010 (Tesis de pregrado). Universidad católica los ángeles de Chimbote, Perú. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperad de:
<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520140702072630.pdf>fovincia de coronel portillo,

Rodríguez L. (2014), caracterización del financiamiento y la formalización de las Mype del sector servicios rubro restaurantes distritos de ventanilla, Provincia Constitucional del Callao, Departamento de Lima Periodo, 2013 - 2014. Tesis para optar el título profesional de contador público en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035389>

Rojas (2015), “Financiamiento público y privado para el sector Pyme en la Argentina” pp. (9-10)

Saldaña N. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa

Soto C. (2013), da a conocer “Las fuentes de financiamiento, los ingresos y gastos públicos en el Perú”. [Extraído el 17 de Enero de 2016] disponible en:

[http://aempresarial.com/servicios/revista/61_47_VICIEIBILOZLJENLDURUOJC
RESPNNRDJAGREOTMAHLLQYBUTT.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/61_47_VICIEIBILOZLJENLDURUOJCRESPNNRDJAGREOTMAHLLQYBUTT.pdf)

Velecela N. (2013), Análisis de las fuentes de financiamiento para las Mypes.

Tesis de maestría para la obtención de maestría en gestión y dirección de empresas, mención finanzas. Facultad de Ciencias Económicas Administrativas

Universidad de Cuenca-Ecuador 2013

Vergara ch. (2014), Capacitación y rentabilidad de las Mype Comerciales rubro librería de la ciudad de Piura, periodo 2012.

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/43>.

Wikipedia (2017), Microempresa. Recuperado de

<https://es.wikipedia.org/wiki/Microempresa>

ANEXOS
UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017”

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO DE BACHILLER

AUTOR:

Aguilar Romero Fredy

TUTOR:

Mg. CPCC. Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

PUCALLPA – PERÚ
2017

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017. La investigación fue descriptiva, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio, para llevar a cabo se trabajó con una población de 30 y una muestra de 10 microempresas a quienes se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.** En la tabla y figura 1 se observa que la edad de los representantes, el 70% tiene entre 30_44 años. En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 50% son de sexo femenino. Y los otros 50% son Masculinos En la tabla y figura n°3 se observa que el 40% tiene primaria completa. En la tabla y figura n°4 se observa que el 80% son convivientes. En la tabla y figura N°5 se observa que el 80% se dedica al comercio. **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas** Según la tabla y grafico N°6 se observa que el 50% se dedica hace más de 3 años. En la tabla y figura N°7 se observa que el 70% afirma que cuenta con al menos 3 trabajadores permanentes. En la tabla y figura N°8 se observa que el 60% tiene al menos trabajadores eventuales. En la tabla y figura N° 9 se observa que de los representantes encuestados el 100% son formales. Según la tabla y figura N°10 se observa que el 50% afirma que es solo por la subsistencia de la empresa. En la tabla y gráfica N°11 se observa que el 100% afirma la importancia en la que se debe encontrar la empresa en su ubicación. En la tabla y figura N°12 se observa que el 100% considera que hoy en día las exigencias del mercado ameritan la tecnología. **Respecto al Financiamiento**

de las micro y pequeñas empresas Según se observa en la tabla y grafico N°13 se observa que, el 80% menciona haber recurrido a financiamiento de terceros. En la tabla y figura N°14 se observa que el 50% lo solicito en Entidades Bancarias mientras que solo el 50% fueron en Entidades no Bancarias. En la tabla y figura N° 15 se observa que el 50% lo obtuvieron en las Entidades Bancarias. En la tabla y figura N° 16 se observa que el 60% lo solicito en Caja Huancayo. En la tabla y figura N°17 se observa que el 60% realiza un pago de 18% mensual. Según la tabla y figura N° 18 se observa que el 70% que se le otorgaron los montos solicitados. Se observa que en la tabla y figura N°19 el 80% solicito un monto aproximado entre s/.10,500 a _s/.30.000. En la tabla y figura N° 20 se observa que el 60% lo solicito a Corto Plazo. Según la tabla y la figura N ° 21, se ve que el 50% pone recursos para mejorar y ampliar el local mientras que el 50% realizo la compra de sus activos fijos. **Respecto a la Capacitación de las micro y pequeñas empresas.** En la tabla y figura N ° 22 se ve que el 80% no se preparó para que se le otorgara el crédito financiero mientras que solo el 20% si lo realizo. En la tabla y figura N° 23 se observa que el 90% afirma que tuvo otro tipo capacitación en otros temas relacionados. En la tabla y figura N° 24 se observa que el 100% afirma haber tenido alguna capacitación considerando importante capacitarse. En la tabla y figura N° 25 se observa que el 60% tuvo al menos 1 vez un curso de capacitación. En la tabla y figura N° 26 se observa que el 70% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión. En la tabla y figura N° 27 se observa que el 100% considera relevante la capacitación. En la tabla y figura N° 28 se observa que el 90% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa. En la tabla y figura N ° 29 se observa que el 100% han dado capacitación a sus trabajadores por ser muy

indispensable. En la tabla y figura N°30 se observa que el 100% confirma que si aplicado a la necesidad de capacitación para el personal puesto que eso conlleva para lograr las metas trazadas. **Respecto a la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.** En la tabla y figura N° 31 se observa que el 60% afirma que se mejoró la rentabilidad de la empresa. En la tabla y figura N°32 se observa que el 100% menciona que ha mejorado la rentabilidad. En la tabla y figura N° 33 se observa que el 60% afirma que la rentabilidad fue mejor en año pasado. En la tabla y figura N° 34 se observa que el 60% afirma que si ha disminuido. En la tabla y figura N° 35 se observa que el 100% afirma que la aplicación de tecnología puede beneficiar a los usuarios. En la tabla y figura N° 36 se observa que el 100% afirma que la zona es muy importante para mejorar la rentabilidad de los negocios.

Palabra Clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the commerce sector, the purchase and sale of table water in Manantay district, 2017. The research was descriptive, Due to the fact that it was limited to describing the main characteristics of the variables under study, a population of 30 and a sample of 10 microenterprises were used to carry out a questionnaire of 36 questions, using the survey technique , obtaining the following results: Regarding entrepreneurs of micro and small businesses. In the table and figure 1 it is observed that the age of the representatives, 70% is between 30_44 years. Table 2 and Figure 2 show that 50% are female. And the other 50% are Male In the table and figure n ° 3 it is observed that 40% have complete primary. In the table and figure n ° 4 it is observed that 80% are cohabitants. The table and figure N ° 5 shows that 80% is dedicated to trade. Regarding the characteristics of micro and small businesses According to the table and graph N ° 6 it is observed that 50% is dedicated more than 3 years ago. In the table and figure N ° 7 it is observed that 70% affirm that they have at least 3 permanent workers. In the table and figure N ° 8 it is observed that 60% have at least temporary workers. In the table and figure N ° 9 it is observed that 100% of the representatives surveyed are formal. According to the table and figure N ° 10 it is observed that 50% affirm that it is only for the subsistence of the company. In the table and graph N ° 11 it is observed that 100% affirms the importance in which the company must be found in its location. In the table and figure N ° 12 it is observed that 100% consider that nowadays the demands of the market merit the technology. Regarding the Financing of micro and small businesses As can be seen in the table and graph N ° 13, it can be observed that

80% mentioned having resorted to financing from third parties. In the table and figure N ° 14 it is observed that 50% was requested in Banking Entities while only 50% was in non-Banking Entities. In the table and figure N ° 15 it is observed that 50% obtained it in the Banking Entities. In the table and figure N ° 16 it is observed that 60% requested it in Caja Huancayo. In the table and figure N ° 17 it is observed that 60% make a monthly payment of 18%. According to the table and figure N ° 18 it is observed that the 70% that were granted the amounts requested. It is observed that in the table and figure No. 19, 80% requested an approximate amount between s / .10,500 a _s / .30,000. In the table and figure N ° 20 it is observed that 60% requested it to Short Term. According to the table and figure N ° 21, it is seen that 50% put resources to improve and expand the premises while 50% made the purchase of their fixed assets. Regarding the Training of micro and small companies. In the table and figure N ° 22 it is seen that 80% did not prepare to be granted the financial credit while only 20% did it. In the table and figure N ° 23 it is observed that 90% affirm that they had another type of training in other related subjects. In the table and figure N ° 24 it is observed that 100% affirm having had some training considering important training. The table and figure N ° 25 show that 60% had at least one training course. In the table and figure N ° 26 it is observed that 70% of the entrepreneurs surveyed affirm that they consider the training an investment. In the table and figure N ° 27 it is observed that 100% considers training relevant. In the table and figure N ° 28 it is observed that 90% of the people surveyed mention that the training generates many benefits to the company. In the table and figure N ° 29 it is observed that 100% have trained their workers because they are very indispensable. In the table and figure N ° 30 it is observed that 100% confirm that if applied to the need of training for the staff since that entails to

achieve the goals set. Regarding the profitability of micro and small businesses. In the table and figure N ° 31 it is observed that 60% affirms that the profitability of the company was improved. In the table and figure N ° 32 it is observed that 100% mentions that profitability has improved. In the table and figure N ° 33 it is observed that 60% affirm that the profitability was better in last year. In the table and figure N ° 34 it is observed that 60% affirm that if it has decreased. In the table and figure N ° 35 it is observed that 100% affirm that the application of technology can benefit users. In the table and figure N ° 36 it is observed that 100% affirm that the zone is very important to improve the profitability of the businesses.

Keyword: Financing, training and profitability.

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

Yo, Aguilar Romero Fredy, identificado con DNI N° 46489913 , estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017”.

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiada: 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, 08 de julio del 2017

.....

Aguilar Romero Fredy
DNI

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO		
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.		
		ESPECÍFICOS								
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	MUESTRA Estará conformada por 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	ANÁLISIS DE DATOS Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
		Interés	Tasa de interés							
		Monto	Monto del crédito							
		Plazos	Plazo del crédito							
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.	capacitación	Personal	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación	Cursos	Permanente Eventual			
		Capacitación	Mejora rentabilidad							
		Tipos	Económica Financiera							
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Manantay, 2017.								

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS:

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



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

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

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

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

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

1.3 Grado de instrucción:

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

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Número de trabajadores permanentes.....

2.3. Número de trabajadores eventuales.....

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

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

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

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

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

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

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

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

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

BCP (.....)

Mi Banco (.....)

Caja Huancayo (.....)

Otros (.....)

3.5. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.7. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.8. Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.9. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local

(%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación

(%)..... Otros - Especificar: (%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cronograma de actividades

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
a.- Recolección de datos	01/07/2017	15/11/2017	43 horas
b.- Análisis de datos	17/11/2017	30/11/2017	32 horas
c.- Elaboración de informe	07/12/2017	28/12/2017	60 horas

Presupuestos

PRESUPUESTO
LOCALIDAD: Manantay

RUBROS	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo:			
(40) Lapicero	40 unid.	0.50	20.00
(1) USB	01 unid.	30.00	30.00
(20) Fólder y Fáster	01 unid.	0.50	10.00
(4) Papel bond de 60 gramos	04 millar.	22.00	88.00
(2) Cuadernillo	01 unid.	3.50	7.00
Servicios:			
a) Pasajes	-	-	50.00
b) Impresiones	100 unid.	0.50	80.00
c) Copias	160 unid.	0.10	50.00
d) Anillados	03 unid.	4.00	12.00
e) Internet	40 horas.	1.00	70.00
TOTAL SERVICIOS	-	-	262.00
TOTAL GENERAL	-	-	417.00

Financiamiento

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

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mipe	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Prestamos o seguros	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los últimos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue merced el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Creo que la capacitación mejora la rentabilidad	Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	
Edad	1.000	-0.130	-0.116	-0.280	-0.373	-0.373	0.166	0.333	-0.107	-0.051	0.033	-0.245	0.234	-0.224	-0.333	0.123	-0.334	-0.050	-0.102	0.002	-0.053	0.347	0.041	-0.203	-0.203	-0.178	-0.070	-0.446	0.024	-0.047	-0.051	0.051	
Sexo	-0.130	1.000	-0.096	-0.211	0.096	-0.096	-0.050	-0.351	0.096	-0.031	0.216	0.166	-0.296	-0.057	0.086	-0.277	-0.162	-0.202	-0.260	-0.199	-0.283	-0.104	0.323	0.336	0.275	0.099	0.139	0.015	-0.183	-0.031	0.031		
Grado de instrucción	-0.116	-0.096	1.000	0.223	0.424	-0.404	0.520	0.246	0.093	0.317	-0.311	0.353	-0.013	0.450	0.404	-0.147	0.308	0.430	0.383	0.163	0.212	0.171	-0.231	0.017	0.017	-0.150	-0.023	0.234	0.088	-0.234	0.234	-0.234	
Estado civil	-0.280	-0.211	0.223	1.000	-0.345	-0.346	-0.194	0.367	-0.398	-0.481	0.127	-0.024	-0.196	-0.076	-0.126	0.482	0.530	0.488	-0.527	0.401	0.532	-0.171	-0.385	-0.350	0.187	-0.306	-0.187	-0.091	0.217	-0.095	0.273	-0.229	
Profesión	-0.373	0.096	-0.404	-0.346	1.000	-1.000	0.244	0.082	-0.053	0.350	-0.548	0.273	-0.371	-0.484	-0.221	-0.484	-0.492	-0.530	-0.486	-0.527	0.401	-0.532	0.171	-0.385	-0.350	0.187	-0.306	-0.187	-0.091	0.217	-0.095	0.273	-0.229
Ocupación	-0.373	-0.096	-0.404	-0.346	-0.000	1.000	-0.246	-0.082	-0.053	-0.350	0.548	-0.273	-0.371	-0.484	-0.221	-0.484	-0.492	-0.530	-0.486	-0.527	0.401	-0.532	0.171	-0.385	-0.350	0.187	-0.306	-0.187	-0.091	0.217	-0.095	0.273	-0.229
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	0.166	-0.050	0.520	-0.194	0.246	-0.246	1.000	0.333	-0.082	0.547	-0.251	0.198	0.076	0.278	0.220	0.492	0.248	0.231	0.282	0.234	0.174	-0.053	-0.190	-0.078	-0.078	-0.234	-0.180	0.012	-0.263	-0.396	0.078	-0.078	
Número de trabajadores permanentes	0.333	-0.351	0.246	0.367	0.092	-0.082	0.333	1.000	0.082	0.078	-0.150	-0.123	0.280	0.040	-0.136	0.228	0.083	0.253	0.214	0.195	0.195	-0.267	-0.521	-0.234	-0.234	-0.234	-0.252	-0.061	-0.188	-0.036	0.078	-0.078	
Número de trabajadores eventuales	-0.107	0.096	0.093	0.208	-0.053	0.053	-0.082	0.082	1.000	-0.150	0.096	0.151	-0.167	-0.025	0.087	-0.147	-0.132	0.063	-0.051	-0.225	-0.125	0.171	0.366	0.150	0.150	0.350	0.254	0.134	-0.168	0.208	-0.150	0.150	
Motivos de la formación de la Mipe	-0.051	-0.031	0.317	-0.481	0.350	-0.350	0.247	0.078	-0.150	1.000	-0.336	-0.086	0.445	0.169	-0.134	0.431	0.315	0.315	0.268	0.071	0.331	0.000	-0.116	-0.524	-0.524	0.048	-0.144	-0.441	-0.252	-0.265	-0.190	0.190	
Como financia su actividad productiva	0.033	0.216	-0.311	0.127	-0.548	0.548	-0.251	-0.150	0.096	-0.336	1.000	-0.498	-0.680	-0.886	-0.405	-0.900	-0.970	-0.891	-0.964	-0.733	-0.675	0.104	0.124	0.642	0.642	-0.183	0.275	0.000	0.444	0.275	-0.275	0.275	
Entidades Bancarias	-0.245	0.166	-0.353	-0.224	0.273	-0.273	0.198	-0.123	0.151	-0.086	-0.498	1.000	-0.127	-0.178	0.783	0.373	0.503	0.515	0.544	0.418	0.359	-0.020	0.351	0.086	0.086	-0.329	0.322	0.122	-0.069	-0.332	-0.144	0.144	
Que tasa de interés mensual paga	0.234	-0.280	-0.280	-0.106	0.371	-0.371	0.278	0.260	-0.167	0.445	-0.680	-0.127	1.000	0.284	-0.395	0.931	0.650	0.448	0.548	0.418	0.373	0.087	-0.237	-0.086	-0.808	-0.067	0.002	-0.788	-0.337	-0.427	-0.271	0.271	
Prestamos o seguros	-0.224	-0.057	0.450	-0.078	0.484	-0.484	0.278	0.040	-0.025	0.169	-0.886	0.127	0.284	1.000	0.756	0.808	0.876	0.872	0.908	0.698	0.808	-0.136	-0.033	-0.250	-0.250	-0.234	0.271	-0.138	-0.237	-0.346	-0.153	0.153	
Que tasa de interés mensual paga	-0.333	0.086	0.404	-0.026	0.221	-0.221	0.220	-0.138	0.087	-0.134	-0.495	0.783	-0.395	0.756	1.000	-0.933	0.405	0.559	0.525	0.357	0.287	-0.022	0.140	0.325	0.325	-0.261	0.226	0.340	0.034	-0.050	0.050		
Que entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito	0.123	-0.277	0.147	-0.126	0.492	-0.492	0.169	0.229	-0.147	0.431	-0.900	-0.173	0.931	0.608	-0.933	1.000	0.868	0.707	0.804	0.632	0.843	-0.104	-0.202	-0.856	-0.856	-0.176	0.092	-0.734	-0.353	-0.484	-0.298	0.298	
Los créditos otorgados fueron en los últimos solicitados	-0.034	-0.162	0.309	-0.104	0.590	-0.590	0.248	0.083	-0.132	0.315	-0.970	0.593	0.650	0.676	-0.405	0.868	1.000	0.816	0.908	0.724	0.843	-0.043	-0.123	-0.630	-0.630	-0.252	0.174	-0.495	-0.363	-0.522	-0.378	0.378	
Monto promedio del crédito otorgado	-0.050	-0.202	0.430	-0.095	0.498	-0.498	0.231	0.253	0.063	0.315	-0.891	0.515	0.446	0.672	-0.559	0.707	0.816	1.000	0.931	0.590	0.819	-0.069	-0.093	-0.449	-0.449	-0.289	-0.169	-0.393	-0.119	-0.188	-0.154	0.154	
Tipo de crédito solicitado	-0.102	-0.260	0.363	-0.142	0.527	-0.527	0.212	0.14	-0.051	0.280	-0.964	0.544	0.548	0.608	-0.525	0.804	0.808	0.931	1.000	0.745	0.825	-0.184	-0.184	-0.542	-0.542	-0.350	0.180	-0.411	-0.433	-0.213	0.213	0.213	
En que fue merced el crédito financiero que obtuvo	0.002	-0.169	0.163	-0.296	0.401	-0.401	0.234	0.195	-0.225	0.071	-0.733	0.418	0.450	0.638	-0.357	0.932	0.724	0.590	0.745	1.000	0.731	-0.041	-0.232	-0.488	-0.488	-0.464	0.154	-0.382	-0.263	-0.592	-0.405	0.405	
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-0.053	-0.253	0.212	-0.130	0.532	-0.532	0.174	0.195	-0.125	0.331	-0.975	0.359	0.773	0.808	-0.257	0.943	0.843	0.819	0.925	0.731	1.000	-0.192	-0.208	-0.706	-0.706	-0.231	0.199	-0.547	-0.369	-0.486	-0.284	0.284	
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	0.347	-0.104	0.171	0.045	-0.171	0.171	-0.053	-0.267	0.171	0.000	1.004	-0.620	-0.687	-0.138	-0.022	-0.194	-0.043	-0.069	-0.164	-0.041	-0.182	1.000	0.079	0.000	0.000	0.000	0.075	-0.179	0.234	0.075	-0.163	0.163	
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	0.041	0.323	-0.231	0.096	-0.285	0.285	-0.190	-0.521	0.366	-0.116	0.124	0.351	-0.237	-0.033	0.140	-0.202	-0.123	-0.093	-0.184	-0.232	-0.208	0.079	1.000	0.193	0.193	0.426	0.374	-0.030	-0.019	0.033	-0.030	0.030	
El personal de su empresa ¿ha recibido algún tipo de capacitación?	-0.203	0.336	0.017	0.197	-0.350	0.350	-0.078	-0.234	0.150	-0.234	0.642	0.086	-0.806	-0.250	0.325	-0.856	-0.630	-0.449	-0.542	-0.488	-0.706	0.000	0.193	1.000	1.000	0.190	0.154	0.890	0.252	0.594	0.429	-0.429	
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	-0.203	0.336	0.017	0.197	-0.350	0.350	-0.078	-0.234	0.150	-0.234	0.642	0.086	-0.806	-0.250	0.325	-0.856	-0.630	-0.449	-0.542	-0.488	-0.706	0.000	0.193	1.000	1.000	0.190	0.154	0.890	0.252	0.594	0.429	-0.429	
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-0.178	0.215	0.150	0.197	-0.150	0.150	-0.234	-0.234	0.350	0.048	0.275	-0.029	-0.087	-0.234	-0.261	-0.178	-0.252	-0.288	-0.350	-0.464	-0.231	0.000	0.426	0.190	0.190	1.000	0.504	0.232	-0.252	-0.066	0.066	-0.066	
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-0.070	0.099	-0.023	0.091	-0.208	0.208	-0.188	-0.252	0.254	-0.154	-0.183	0.332	0.002	0.271	0.226	0.092	0.174	0.188	0.180	0.154	0.199	0.075	0.374	0.154	0.154	0.504	1.000	0.114	-0.483	-0.182	-0.154	0.154	
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-0.446	0.139	0.181	0.217	-0.181	0.181	0.012	-0.061	0.134	-0.441	0.523	-0.122	-0.788	-0.138	0.340	-0.734	-0.495	-0.393	-0.411	-0.382	-0.547	-0.179	-0.030	0.890	0.890	0.232	0.114	1.000	0.088	0.300	0.382	-0.382	
Creo que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	0.024	0.015	0.088	-0.095	-0.168	0.168	-0.283	-0.188	-0.168	-0.252	0.389	-0.089	-0.337	-0.237	0.034	-0.353	-0.363	-0.119	-0.227	-0.263	-0.399	0.234	-0.019	0.252	0.252	-0.252	-0.453	0.088	1.000	0.453	0.435	-0.435	
Creo que la capacitación mejora la rentabilidad	-0.047	0.183	-0.284	0.273	-0.254	0.254	-0.396	-0.036	0.208	-0.285	0.464	-0.332	-0.427	-0.346	-0.050	-0.484	-0.522	-0.188	-0.433	-0.592	-0.486	0.075	0.053	0.504	0.504	-0.066	-0.192	0.300	0.453	1.000	0.373	-0.373	
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-0.051	-0.031	0.324	0.329	-0.150	0.150	0.078	-0.150	-0.190	0.275	-0.144	-0.271	-0.153	-0.008	-0.298	-0.378	-0.154	-0.213	-0.495	-0.284	-0.163	-0.039	0.429	0.429	0.848	-0.154	0.382	0.435	0.373	1.000	-0.000	-0.000	
Creo usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	0.051	0.031	-0.324	-0.329	0.150	-0.150	-0.078	-0.078	0.150	0.190	-0.275	0.144	0.271	0.153	0.008	0.298	0.378	0.154	0.213	0.495	0.284	0.163	0.039	-0.429	-0.429	-0.848	0.154	-0.382	-0.435	-0.373	-0.000	-0.000	

Matriz de covarianzas inter-ítemos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mipe	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Prestatistas o usuarios	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	¿Cree que la capacitación mejoró la rentabilidad?	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?
Edad	.779	-.042	-.137	.211	-.074	.074	.105	.211	-.021	-.021	.011	-.421	.453	-.274	-.516	.200	-.053	-.074	-.147	.137	-.084	.211	.053	-.084	-.421	-.074	-.032	-.589	.011	-.021	-.021	.021
Sexo	-.042	.134	-.047	-.066	.008	-.008	-.013	-.092	.008	-.005	.029	.118	-.229	-.029	.055	-.187	-.105	-.124	-.155	-.137	-.166	-.026	.171	.058	.289	.047	.018	.076	.034	-.005	.005	.005
Grado de instrucción	-.137	-.047	1.000	.026	-.121	-.121	.500	.237	.016	.200	-.153	.821	-.037	.837	.853	.363	.737	.963	.795	.411	.511	.158	-.447	.011	.033	.095	-.016	.363	.058	-.195	.147	-.147
Estado civil	.211	-.066	.026	.724	-.066	.066	-.118	.224	.039	-.184	.039	-.039	-.197	-.092	-.039	-.197	-.158	-.092	-.197	-.474	-.197	.092	.118	.079	.395	.079	.039	-.276	-.039	.118	.132	-.132
Profesión	-.074	.008	.121	-.066	.090	-.090	.039	.013	-.003	.037	-.045	.118	.182	.150	.087	.203	.211	.182	.192	.168	.213	-.026	-.092	-.037	-.184	-.016	-.024	-.061	-.018	-.020	-.016	.016
Ocupación	.074	-.008	-.121	.066	-.090	.090	-.039	-.013	.003	-.037	.045	-.118	-.182	-.150	-.087	-.203	-.211	-.182	-.192	-.168	-.213	.026	.092	.037	.184	.016	.024	.061	.018	.020	.016	-.016
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.105	-.013	.500	-.118	.039	-.039	.513	.171	-.013	.184	-.066	.276	.118	-.276	.276	.224	.318	.278	.329	.316	.224	-.026	-.197	-.026	-.132	-.079	-.066	.013	-.092	-.145	.026	-.026
Número de trabajadores permanentes	.211	-.092	.237	.224	.013	-.013	.171	.513	.013	.026	-.039	-.171	.408	.039	-.171	.303	.105	.303	.250	.263	.250	-.132	-.539	-.079	-.395	-.079	-.092	-.066	-.066	-.013	.026	-.026
Número de trabajadores eventuales	-.021	.008	.016	.039	-.003	.003	-.013	.013	.050	-.016	.008	.066	-.082	-.008	.034	-.061	-.053	.024	-.018	-.095	-.050	.026	.118	.016	.079	.037	.029	.045	-.018	.024	-.016	.016
Motivos de la formación de la Mipe	-.021	-.005	.200	-.184	.037	-.037	.184	.026	-.016	.221	-.058	-.079	.458	.111	-.111	.374	.263	.247	.205	.063	.279	.080	-.079	-.116	-.079	.011	-.037	-.311	-.058	-.068	-.042	.042
Como financia su actividad productiva	.011	.029	-.153	.039	-.045	.045	-.066	-.039	.008	-.058	.134	-.355	-.545	-.450	-.261	-.608	-.632	-.545	-.576	-.505	-.839	.026	.066	.111	.553	.047	-.034	.287	.055	.087	.047	-.047
Entidades Bancarias	-.421	.118	.321	-.039	.118	-.118	.276	-.171	.066	-.079	-.385	3.716	-.539	1.834	2.671	.618	1.737	1.671	1.724	1.526	-.026	.987	.079	.395	-.035	.329	.365	-.066	-.329	-.132	.132	.132
Que tasa de interés mensual paga	.453	-.229	-.037	-.197	.182	-.182	.118	.408	.458	-.545	-.539	4.787	.861	-.518	3.755	4.787	.861	-.518	3.755	4.787	-.132	.861	.079	-.892	-4.858	-.088	.003	-2.613	-.476	-.279	.279	.279
Prestatistas o usuarios	-.274	-.029	.837	-.092	.150	-.150	.276	.039	-.008	.111	-.450	1.834	.861	1.834	1.839	1.555	2.158	2.018	2.050	1.863	2.008	-.132	-.066	-.163	-.816	-.153	.162	-.287	-.161	-.245	-.100	.100
Que tasa de interés mensual paga	-.516	.055	.353	-.039	.087	-.087	.276	-.171	.034	-.111	-.261	2.671	-.518	1.839	3.082	-.108	1.263	1.639	1.503	1.179	.808	-.026	.355	.268	1.342	-.216	.203	.892	.029	-.045	-.005	.005
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	.200	-.187	.363	-.197	.203	-.203	.224	.303	-.061	.374	-.608	.618	3.755	1.555	-.108	3.397	2.842	2.176	2.418	2.189	3.113	-.132	-.539	-.742	-3.711	-.153	.087	-.2024	-.318	-.455	-.258	.258
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.053	-.105	.737	-.158	.211	-.211	.316	.105	-.053	.263	-.632	1.737	2.526	2.158	1.263	2.842	3.158	2.421	2.632	2.421	3.000	-.053	-.316	-.526	-2.632	-.211	.158	-.1316	-.316	-.474	-.316	.316
Monto promedio del crédito otorgado	-.074	-.124	.863	-.092	.182	-.182	.276	.303	.024	.247	-.545	1.671	1.629	2.018	1.639	2.176	2.421	2.787	2.534	1.853	2.450	-.079	-.224	-.353	-1.763	-.226	.161	-.982	-.097	-.161	-.121	.121
Tipo de crédito solicitado	-.147	-.155	.785	-.197	.192	-.192	.329	.250	-.018	.285	-.576	1.724	1.855	2.050	1.503	2.418	2.632	2.534	2.601	2.284	2.703	-.184	-.434	-.416	-2.079	-.288	.150	-.1003	-.182	-.381	-.163	.163
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.137	-.137	.411	-.474	.168	-.168	.316	.263	-.065	.063	-.505	1.526	1.853	1.663	1.179	2.169	2.421	1.853	2.284	3.537	2.493	-.053	-.632	-.432	-2.158	-.411	.147	-.1074	-.242	-.568	-.358	.358
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.084	-.166	.511	-.197	.213	-.213	.224	.250	-.050	.279	-.639	1.250	3.029	2.008	.808	3.113	3.000	2.450	2.703	2.493	3.208	-.237	-.539	-.595	-2.974	-.185	.162	-.1466	-.350	-.445	-.247	.247
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	.211	-.026	.158	.026	-.026	.026	-.028	-.132	.028	.800	.026	-.026	-.132	-.132	-.026	-.132	-.053	-.079	-.184	-.053	-.237	.474	.079	.800	.800	.000	.026	-.184	.079	.028	-.053	.053
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	.053	.171	-.447	.118	-.092	.092	-.197	-.539	.118	-.079	.066	.987	-.750	-.066	.365	-.539	-.316	-.224	-.434	-.632	-.539	.079	2.082	.132	.858	.289	.276	-.066	-.013	.039	-.026	.026
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	-.084	.058	.011	.079	-.037	.037	-.026	-.079	.016	-.116	.111	.079	-.932	-.163	.268	-.742	-.526	-.353	-.416	-.432	-.595	.800	.132	.221	1.105	.042	.037	.626	.058	.121	.095	-.095
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	-.421	.289	.053	.395	-.184	.184	-.132	-.395	.079	-.579	.553	.395	-4.858	-.816	1.342	-3.711	-2.632	-1.763	-2.079	-2.158	-2.974	.800	.858	1.105	5.526	.211	.184	3.132	.289	.605	.474	-.474
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-.074	.047	.085	.079	-.016	.016	-.079	-.079	.037	.011	.047	-.026	-.068	-.153	-.216	-.153	-.211	-.226	-.288	-.411	-.195	.800	.289	.042	.211	.221	.121	.163	-.058	-.016	.011	-.011
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.032	.018	-.016	.039	-.024	.024	-.066	-.092	.029	-.037	-.034	.329	.803	.192	-.203	.087	.158	.161	.150	.147	.192	.026	.276	.037	.194	.121	.261	.087	-.113	-.050	-.037	.037
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.589	.076	.363	.276	-.061	.061	.013	-.066	.045	-.311	.287	.355	-2.613	-.287	.892	-2.024	-.1316	-.982	-.1003	-.1074	-.1466	-.184	-.066	.626	3.132	.163	.087	2.239	.050	.229	.268	-.268
¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	.011	.003	.058	-.039	-.018	.018	-.092	-.066	-.018	-.058	.055	-.066	-.361	-.161	.029	-.318	-.316	-.087	-.182	-.242	-.350	.079	-.013	.058	.289	-.058	-.113	.050	.239	.113	.100	-.100
¿Cree que la capacitación mejoró la rentabilidad?	-.021	.034	-.195	.118	-.029	.029	-.145	-.013	.024	-.088	.087	-.329	-.476	-.245	-.045	-.455	-.474	-.161	-.361	-.568	-.445	.026	.039	.121	.605	-.016	-.050	.229	.113	.261	.089	-.089
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?	-.021	-.005	.147	.132	-.016	.016	.026	.026	-.016	-.042	.047	-.132	-.279	-.100	-.005	-.258	-.316	-.121	-.163	-.358	-.247	-.053	-.026	.095	.474	.011	-.037	.268	.100	.089	.221	-.221
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?	.021	.005	-.147	-.132	.016	-.016	-.026	-.026	.016	.042	-.047	.132	.279	.100	.005	.258	.316	.121	.163	.358	.247	.053	.026	-.095	-.474	-.011	.037	-.268	-.100	-.089	-.221	.221

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civi...	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabajo_per...	Trabajo_entu...	Motivos_fo...	Como_financ...	Entidades...	Tasas_interes	Entidad...	Tasa_intere...	Presta_in...	Tasa_inter...	Mayores_fa...	Montos_sc...	Montos_pro...	Tipo_credit...	Inversion_c...	Recibio_c...	Cuanto_cu...	Tipo_curso	Capacidad...	Cantidad_c...	Capacidad...	Capacidad...	Temas_cap...	Financiam...	Capacitacion...	Rentabilidad...	Rentabilidad...
1	3	2	4	2	1	2	3	1	2	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	2	2	4	1	2	2	2	6	1	2	6	1	1	1	2
2	2	2	1	3	1	2	2	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	1	1	1	1	1	5	2	6	1	1	6	1	2	1	2
3	2	2	4	1	1	2	3	1	1	1	2	2	5	1	0	0	3	5	1	1	2	2	1	1	1	4	2	6	2	2	6	1	1	1	2
4	1	2	4	3	1	2	1	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	1	5	2	6	2	2	6	2	2	2	1
5	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	1	2	2	4	2	1	2	2	6	1	2	6	1	2	1	2
6	2	2	4	3	1	2	2	1	2	2	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	2	5	2	6	2	2	6	1	2	1	2
7	2	2	4	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	2	2	2	1	2	1	2	6	1	1	6	2	2	1	2	
8	3	2	5	3	1	2	4	1	3	1	2	2	2	1	0	0	3	5	1	1	3	2	2	1	1	2	2	6	1	1	6	1	2	2	1
9	3	1	5	3	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	2	2	2	6	1	1	6	2	2	2	1
10	2	2	4	3	1	2	2	1	2	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	2	2	1	1	2	1	2	6	1	1	6	2	2	2	1

