

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
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 repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018

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

AUTOR

Montes Vargas Alexander.

ORCID N° 0000-0001-8406-9790

TUTOR

Mg. CPCC. Jorge A. Ramírez Panduro

ORCID ID 0000-0003-2260-4908

PUCALLPA-PERÚ 2019

1. Título de tesis

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

2. Equipo de trabajo

AUTORA

MONTES VARGAS ALEXANDER.

ORCID N° 0000-0001-8406-9790

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Chimbote, Perú

ASESOR

RAMÍREZ PANDURO JORGE ALFREDO

ORCID: 0000-0003-2260-4908

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Chimbote, Perú

JURADOS DE INVESTIGACIÓN

a. **MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA** Presidente

ORCID ID 0000-0003-0781-3170

b. **VILCA RAMIREZ FERNANDO RUSELLI** Miembro

ORCID ID 0000-0002-8602-3312

c. **LOPEZ SOUZA JOSE LUIS** Miembro

ORCID ID 0000-0002-0720-0756

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Chimbote, Perú

3. Hoja de firma del jurado

.....
Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA
CODIGO ORCID: 0000 0003 0781 3170
Presidente

.....
Mg. CPC. LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO
CODIGO ORCID: 0000 0002 0720 0756
Miembro

.....
Mg. CPC. VILCA RAMÍREZ RUSELLI FERNANDO
CODIGO ORCID: 0000 0002 8602 3312
Miembro

.....
Mg. CPCC. JORGE A. RAMÍREZ PANDURO ORCID
ID 0000-0003-2260-4908
Asesor

4. Agradecimiento

A Dios porque está conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar con mis objetivos trazados.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por acogerme y brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.

A los docentes que contribuyeron a la mejora continua del aprendizaje.

5. Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres, ya que son ellos quienes me formaron como persona, inculcándome los principios y buenos valores para ser una buena persona, tanto a nivel personal y profesional.

A mi esposa e hijos. porque son ellos quienes me impulsan a seguir adelante en el día a día, toda vez que el ser esposo y padre a la misma vez, conlleva una gran responsabilidad, y son ellos quienes depositan su entera confianza en cada reto que se me presenta sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello la dedicación de este trabajo de investigación.

6. Resumen

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a cabo se trabajó con una población de 50 y una muestra de 50 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: con respecto a los empresarios, de total de encuestados 70% (35) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 72% (36) de los representantes son de sexo masculino. El 62% (31) de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción nivel secundaria. Con respecto a las características de las microempresas, el 56% (28) no superan los 03 años en el rubro. El 62% (31) de las empresas tienen de 6 a 10 trabajadores y 38%(19) tienen de 1 a 5 trabajadores. El 42% (21) de las microempresas se crearon para la obtención de ganancias y 58% (29) para subsistencia. Con respecto al financiamiento, el 64% (32) de las microempresas es con financiamiento propio. De total que recibe financiamiento de terceros (18), el 89% (16) ha obtenido de entidades no bancarias. El 72% (13) que recibe financiamiento de terceros obtiene crédito con tasa de interés de 16% - 30%. El 100% recibe créditos mayores a S/10,000.00. Con respecto a la capacitación, el 92% (46) recibió capacitación para el otorgamiento de crédito, el

76% (38) de los representantes no ha recibido capacitación alguna en el último año, el 70% (35) de las empresas no brindan capacitación a su personal, el 86% (43) considera que la capacitación al personal es una inversión. Con respecto a la rentabilidad, el 78% (39) considera que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años, el 70%(35) considera que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa y el 96% (48) considera que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.

Palabras claves: financiamiento, capacitación, rentabilidad.

7. Abstract

This research paper, Characterization of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in the trade sector, purchase and sale of spare parts for minor vehicles in the District of Manantay, 2018 had as general objective to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the trade sector, purchase and sale of spare parts for minor vehicles in the District of Manantay, 2018. The research was quantitative in type, to carry it out worked with a population of 50 and a sample of 50 micro-enterprises, who were given a questionnaire of 36 questions, using the technique of the survey, obtaining the following results: with compared to entrepreneurs, out of respondents 70% (35) of the representatives of micro- enterprises are between 31 and 50 years old. 72% (36) of male representatives.

62% (31) of the micro-entrepreneurs surveyed have a secondary level of instruction. With regard to the characteristics of micro-enterprises, 56% (28) do not exceed 03 years in the field. 62% (31) of companies have 6 to 10 workers and 38%(19) have 1 to 5 workers. 42% (21) of micro-enterprises were created for profit and 58% (29) for subsistence. With respect to financing, 64% (32) of micro-enterprises are self-funded. Of total third-party funding (18), 89% (16) have obtained from non-banks. The 72% (13) who receive financing from third parties gets interest rate credit of 16% - 30%. 100% receive credits greater than S/10,000.00. With respect to training, 92% (46) received credit training, 76% (38) of representatives have not received any training in the past year, 70% (35) of companies do not provide training to their staff, 86% (43) consider that staff training is an investment. With respect to profitability, 78% (39) consider that

profitability has improved in the last two years, 70%(35) considers that financing improves the profitability of the company and 96% (48) consider that training improves the profitability of the company.

Keywords: financing, training, profitability

8. Contenido

1. Título de tesis	15
2. Equipo de trabajo	16
3. Hoja de firma del jurado	17
4. Agradecimiento	18
5. Dedicatoria	19
6. Resumen	20
7. Abstract	22
8. Contenido	24
9. Índice de Tablas	27
10. Índice de Figuras	28
I. Introducción	29
II. Revisión de literatura	34
2.1 Antecedentes	34
2.1.1 Internacional.....	34
2.1.2 Nacional	37
2.1.3 Local.....	40
2.2 Bases Teóricas.....	42
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	42
2.2.2 Teorías de la Capacitación	46
2.2.3 Teorías de la rentabilidad	48

2.2.4	Definición de la micro y pequeña empresa	49
2.2.5	Definición de financiamiento	51
2.2.6	Definición de capacitación	51
2.2.7	Definición de rentabilidad	53
III.	Hipótesis.....	54
IV.	Metodología	55
4.1	Diseño de la investigación	55
4.2	Población y muestra	55
4.2.1	Población.....	55
4.2.2	Muestra.....	55
4.3	Definición y Operacionalización de las variables	56
4.4	Técnicas e instrumento.....	60
4.4.1	Técnicas	60
4.4.2	Instrumento	60
4.5	Plan de análisis	60
4.6	Matriz de consistencia.....	45
4.7	Principios éticos	46
4.7.1	Principio de autonomía	46
4.7.2	Principio de la dignidad	46
4.7.3	Principio de justicia.....	47
4.7.4	Principio de la beneficencia/no maleficencia.....	47
V.	Resultados y análisis de resultados	49

5.1	Resultados	49
5.2	Análisis de resultados.....	69
5.2.1	Respecto al perfil de los propietarios	69
5.2.2	Respecto al perfil de las microempresas	69
5.2.3	Respecto al financiamiento	70
5.2.4	Respecto a la capacitación	71
5.2.5	Respecto a la rentabilidad	73
VI.	Conclusiones	73
VII.	Recomendaciones.....	75
VIII.	Aspectos complementarios.....	76
8.1	Referencias bibliográficas	76
8.2	Anexos	79

9. Índice de Tablas

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas	49
Tabla 2: Género de los representantes de las micro y pequeñas empresas	50
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.....	51
Tabla 4: Tiempo de permanencia en el mercado.....	52
Tabla 5: Cantidad de personal que cuentan las micro y pequeñas empresas.	53
Tabla 6: Objetivo de la creación de la Microempresa.....	54
Tabla 7: Forma de financiamiento	55
Tabla 8: Entidad que otorgó el crédito.....	56
Tabla 9: Tasa de interés del crédito obtenido.....	57
Tabla 10: Monto del crédito obtenido.....	58
Tabla 11: Plazo del crédito obtenido.....	59
Tabla 12: Inversión del crédito obtenido	60
Tabla 13: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito	61
Tabla 14: Cuántos cursos de capacitación ha tenido en el último año	62
Tabla 15: El personal de la empresa recibe capacitación.....	63
Tabla 16: Considera que la capacitación de su personal es una inversión	64
Tabla 17: Temas en que se capacitaron sus trabajadores	65
Tabla 18: Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	66
Tabla 19: Cree o percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.	67
Tabla 20: Cree o percibe que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	68

10. Índice de Figuras

Figura 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	49
Figura 2: Género de los representantes de las micro y pequeñas empresas	50
Figura 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.	51
Figura 4: Tiempo de permanencia en el mercado	52
Figura 5: Cantidad de personal que cuentan las micro y pequeñas empresas.	53
Figura 6: Objetivo de la creación de la Microempresa.	54
Figura 7: Forma de financiamiento	55
Figura 8: Entidad que otorgó el crédito	56
Figura 9: Tasa de interés del crédito obtenido	57
Figura 10: Monto del crédito obtenido	58
Figura 11: Plazo del crédito obtenido	59
Figura 12: Inversión del crédito obtenido	60
Figura 13: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito	61
Figura 14: Cuántos cursos de capacitación ha tenido en el último año	62
Figura 15: El personal de la empresa recibe capacitación	63
Figura 16: Considera que la capacitación de su personal es una inversión	64
Figura 17: Temas en que se capacitaron sus trabajadores	65
Figura 18: Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	66
Figura 19: Cree o percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	67
Figura 20: Cree o percibe que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	68

I. Introducción

En los últimos años, la economía de nuestro país ha presentado mejoras, gran parte de estas cifras se debe a las micro y pequeñas empresas (Mypes), en la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú.

El trabajo de investigación se llevó a cabo en el distrito de Manantay, en el rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores, y se aplicó a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, con un cuestionario de 36 preguntas para recoger información referida al 2018.

Revisando diferentes estudios tenemos (Zapata, 2004), que en uno de sus trabajos investigó como se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y como se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona – España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y cuatro medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en que expresa: “...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo.

“Así también (Luna, 2012), en “Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato”,

precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras”.

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a la MYPE como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países. (Flores, 2008)

(Pantigoso, 2015), en “Las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico”, precisa que las pymes se muestran como la puerta de entrada a una mejor posición individual y colectiva. Y es que, si muchos crecen individualmente, estos generarán un crecimiento colectivo, más aún en el caso del Perú, donde las pymes sobrepasan la media mundial. Su importancia en la generación de ingresos, empleo e innovación, sitúa a las pymes en el centro de la agenda nacional de desarrollo. En el Perú, las micro, pequeñas y medianas

empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país, las cuales producen el 47% del PBI y dan empleo a más del 80% de la fuerza laboral, cifras que explican por qué las pequeñas empresas en Perú están tan comprometidas en ayudar y apoyar el crecimiento de nuestras pymes, alentando a los emprendedores del país.

En el Perú, se habla de pymes desde hace más de 40 años y, desde entonces, la gobernanza y regulación, respecto a las pequeñas y medianas empresas, no se ha desarrollado lo suficiente. Como resultado de esto, el emprendimiento se ha concentrado dentro de la economía informal peruana una de las más grandes del mundo, donde 74% de las pymes en el Perú es informal.

En cuanto al ámbito local, distrito de Manantay-Pucallpa existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores, dentro del cual destaca el sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores”. “En gran mayoría de estas Mypes se encuentran en el distrito de Manantay-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio”.

“La preocupación en la presente investigación es determinar la incidencia (relación) del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, porque se cree que, si las Mypes reciben el financiamiento en forma adecuada y oportuna, y a su vez, se las capacita adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a

rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad”. “Por todas estas razones, se considera al siguiente enunciado del problema de investigación:

¿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 repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018?

Para dar respuesta al problema enunciado, se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

De los cuales se planteó los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características, de la capacitación de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

- Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Finalmente la investigación se justifica porque permitirá conocer la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, es decir, permitirá contar con datos estadísticos y precisos sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

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

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacional

(Ferraro, 2011) presenta en su libro “Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe” las pequeñas y medianas empresas son importantes agentes económicos para promover el desarrollo de los países de América Latina y el Caribe. Una parte significativa de la población y de la economía depende de la actividad y el desempeño de estas empresas debido a su reconocida capacidad para generar empleo y su participación en la producción. Por tanto, en los últimos 20 años los gobiernos de la región han desarrollado instrumentos y programas de apoyo a las pymes para fomentar su crecimiento. Gracias a ellos ha mejorado su desempeño económico y productivo y se ha creado un ambiente de negocios favorable. Se han puesto en marcha iniciativas relacionadas con el acceso al crédito, la asistencia técnica para introducir mejoras en la gestión y la calidad, la ampliación y búsqueda de mercados, la participación en el comercio exterior, la capacitación de los recursos humanos y el desarrollo empresarial, entre otras. Este amplio y diversificado abanico de iniciativas se ha traducido, en algunos casos, en una enriquecedora experiencia en la medida que se ha acompañado de la creación, el desarrollo y la sostenibilidad de instituciones de apoyo especializadas.

(Flores, 2008), nos indica en su trabajo de investigación sobre: “Las micro y pequeñas empresas en España”, establece que a nivel

mundial las pequeñas empresas constituyen una organización socioeconómica de gran impacto. La pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión y tiene una flexibilidad para adaptarse a los cambios, Las pequeñas empresas generan movimientos económicos importantes de su país. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esa magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión por lo que se convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida. Las grandes potencias industriales; así en la Europa antigua tienen su inicio en las micro y pequeñas empresas. Así, por ejemplo, en Inglaterra al principio de la industrialización, se observa en la historia que la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes, mercado potencial prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas.

(Carrera Sánchez, 2012), en “Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA”, “cuyo objetivo general fue: Determinar los factores gubernamentales de

fomento (apoyos y servicios), los factores personales del empresario, así como los factores del negocio internos y externos, que inciden en un mayor desarrollo de las PyMES, afiliadas a la CAINTRA, para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey”.

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

Los principales resultados fueron: Los Factores Personales del Empresario, como un factor relevante para el desarrollo de la empresa, y que es importante que se diseñen programas que permitan brindar las herramientas necesarias para brindar un acompañamiento en este

sentido que les permita aprovechar los diferentes programas por parte de las diferentes instancias gubernamentales, federal, estatal y municipal.

2.1.2 Nacional

(Rengifo, 2011), en su tesis titulado “El credito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del Distrito de Tarapoto”, donde tubo como aspecto central el enfoque en el estudio del crédito y su incidencia sobre la rentabilidad de las microespresas del distrito de Tarapoto, asimismo La hipótesis probada se describe como “La rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto, responde a los niveles de acceso al crédito, la publicidad y la capacitación en gestión empresarial”, basándose en una población de 840, conformada específicamente por las microempresas comerciales formales del Distrito de Tarapoto y a su vez con una muestra tomada de 118 microempresas, llegando a la siguiente conclusión de los resultados de la estimación del modelo econométrico nos condujo a reafirmar parcialmente la hipótesis de investigación planteada, toda vez que, estadísticamente se pudo contrastar que los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito, la publicidad realizada, y, el grado de instrucción y estándares de capacitación de los conductores de las mismas.

(Abanto, 2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio

rubro compra/venta de neumáticos nuevos para automóviles – Cajamarca, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de neumáticos nuevos del distrito de Cajamarca, 2016. La investigación fue descriptiva. Para el recojo de la información se escogió una muestra dirigida de 10 micro y pequeñas empresas 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 al objetivo específico 1: El 100% de los representantes legales o dueños de las Mypes encuestadas, son adultos porque su edad fluctúa 28-55 años, el 80% son del sexo masculino, el 50% tiene secundaria completa y el 100% son convivientes. Respecto al objetivo específico 2: El 100% se dedica al negocio por más de tres años, el 50% no tiene ningún trabajador permanente y el 100% se formó con la finalidad de obtener ganancias. Respecto al objetivo específico 3: EL 70% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de terceros, el 60% obtuvo crédito de entidades bancarias, el 30% obtuvo financiamiento a largo plazo y el 70 % a corto plazo, y el 80% del financiamiento lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 4: El 100% de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación al momento de recibir el crédito, el 60% considera que la capacitación es una inversión y el 70% considera que la capacitación es relevante para sus empresas. Finalmente, se concluye que, más de 2/3

de la Mypes encuestadas financiaron sus actividades económicas con recursos financieros de terceros (externos).

(Aguilar, 2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016”, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016. La investigación fue descriptiva- no experimental, para llevarla a cabo se tomó una muestra de 12 micro y pequeñas empresas de una población de 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 1: el 91.67% de los dueños o representantes legales de las Mypes son adultos, porque sus edades fluctúan entre los 26 y 65 años; el 75% son del sexo masculino y el 25% del sexo femenino; el 50% tienen secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta, 16.67% superior universitaria completa y el 16.67% superior universitaria incompleta.

Respecto al objetivo específico 2: El 91.67% de las Mypes encuestadas tienen de 4 a 11 años de actividad en el sector y rubro de estudio; el 100% son formales; el 50% tienen dos trabajadores permanentes y el 25% tienen dos trabajadores eventuales. Respecto al objetivo específico 3: El 66.67% de las Mypes encuestadas financian

su actividad comercial con recursos de terceros y el 33.33% lo hacen con financiamiento propio; el 87.5% de las Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros, lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 4: El 100% de las Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros no recibieron capacitación alguna previa al otorgamiento del crédito financiero; el 66.67% de las Mypes no capacitó a su personal; el 66.67% consideran que la capacitación no es una inversión; el 41.67% de los microempresarios consideran que la capacitación de su personal si es relevante para su empresa mientras que el 58.33% consideran que la capacitación no es relevante para su empresa.

Finalmente, podemos concluir que alrededor de 2/3 (66.67%) de las Mypes encuestadas financian su negocio con recursos de terceros y que la totalidad (100%), no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros.

2.1.3 Local

(Almonacid, 2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”, teniendo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017 y como población

39, asimismo obtuvo una muestra de 35 microempresas, llegando a las siguientes conclusiones, que las microempresas han sido financiados por terceros, recibieron financiamiento de las cajas municipales, y menciona que son las cajas municipales las que han otorgado mayores facilidades para obtener estos financiamientos, también manifiesta que no recibieron capacitación para otorgamiento de créditos, al igual que los trabajadores no recibieron en los últimos dos años capacitaciones, cabe mencionar que las capacitaciones al personal de las micro y pequeñas empresas son una buena inversión al futuro, con respecto a la rentabilidad nos indica que los últimos dos años las empresas mejoraron un crecimiento en sus utilidades donde pudieron hacer una inversión en el mejoramiento de sus locales y la adquisición de bienes para sus stock.

(Cruz, 2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de Callería, 2016”, “cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Del 95% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 60% son

del sexo masculino; el 55% tiene grado de instrucción secundaria, y el 35% tiene superior no universitaria incompleta. El 60% tienen más de siete años en el rubro empresarial; el 75% posee trabajadores permanentes, el 65% posee trabajadores eventuales; el 60% se constituyó por subsistencia. El 85% recibe financiamiento entidades bancarias, el 47% obtuvieron crédito del Banco de Crédito y el 29% recibió del Banco Continental”. “El 70% si recibió capacitación previa al crédito; del 100% su personal ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 90% considera a la capacitación relevante.

Finalmente, el 85% de los representantes legales encuestados precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial; el 80% considera que la capacitación no ha mejoró su rentabilidad; y el 85% manifestó que su rentabilidad si ha mejorado en los últimos años.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

(Dominguez & Crestelo, 2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. “Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de

financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agregan (Dominguez & Crestelo, 2009), sobre “**Fuentes de financiamiento a corto plazo**”; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

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

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

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Asimismo, tenemos los, **Objetivos del financiamiento:** Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento:** Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos”. “Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre

riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el financiamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión.

“Finalmente, (Dominguez & Crestelo, 2009) precisan algunos costos del financiamiento como:

- **“Costo de endeudamiento a largo plazo”**: Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda”. “El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda”. “Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.
- **“Costo de acciones preferentes”**: “El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.
- **“Costo de acciones comunes”**: El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **“Costo de las utilidades retenidas”**: El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas

a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

2.2.2 Teorías de la Capacitación

(Barnard, 2002), en su postulado “Comportamiento y desarrollo organizacional”, manifiesta respecto a la capacitación lo siguiente: Los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo o cada colaborador deben satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, se sostiene: Una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

(Barnard, 2002), sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización

empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización”.

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

(Chiavenato, 2007), Algunos autores van más allá, como Hoyler⁷ que considera que la capacitación es una inversión de la empresa que tiene la intención de capacitar el equipo de trabajo para reducir o eliminar la diferencia entre su desempeño presente y los objetivos y logros propuestos. En otras palabras, en un sentido más amplio, la capacitación es un esfuerzo dirigido hacia el equipo con el objeto de facilitar que éste alcance, de la forma más económica posible, los objetivos de la empresa. En este sentido, la capacitación no es un gasto, sino una inversión que produce a la organización un rendimiento que verdaderamente vale la pena.

Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que

un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1% (Chacaltana & Garcia, 2001).

Las empresas que capacitan a su personal generan más de 25% de valor agregado que aquellas que no lo hacen (Chacaltana & Garcia, 2001).

2.2.3 Teorías de la rentabilidad

La rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa Rendimiento Sobre la Inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo que se puede obtener.

Fórmula

$$\text{RSI} = \text{Ganancia anual} / \text{Inversión}$$

Las ganancias de una empresa están en función de la inversión, pero también están en función del propietario, o mejor dicho, de las cualidades del propietario.

Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: Liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos que ofrezcan resultados; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra, su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser

rechazado una y mil veces y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número fracasos y éxitos en negocios anteriores.

Si no existieran socios que nos acompañen en el proyecto y somos nosotros mismos el único socio aventurero, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia y actitud financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios más allá del promedio del sector. (Yañez, 2013)

2.2.4 Definición de la micro y pequeña empresa

(SUNAT, 2019), en Micro y Pequeña Empresa – MYPE, indica, ¿Qué es una MYPE? La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE

Las MYPE deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Micro Empresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña Empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. Los beneficios del régimen que establece el Estado para las MYPE se encuentran en función a estos niveles de ventas anuales y al cumplimiento de otros requisitos.

Artículo 1.- Objeto de Ley

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (CONGRESO DE LA REPUBLICA, 2013)

2.2.5 Definición de financiamiento

(Torres, 2017) manifiesta, “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define que el financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. “Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad”.

2.2.6 Definición de capacitación

(Pérez & Gardey, 2017) Se denomina capacitación al acto y el resultado de capacitar: formar, instruir, entrenar o educar a alguien. La capacitación busca que una persona adquiera capacidades o habilidades para el desarrollo de determinadas acciones.

La idea de capacitación aparece en diferentes contextos. Las empresas suelen destinar recursos para capacitar a sus empleados: a mayor capacitación de los trabajadores, mejores resultados en cuanto a la productividad, la satisfacción del cliente, etc. De acuerdo al caso, la capacitación puede incluir la enseñanza de un idioma, la formación en un sistema informático u otro tipo de instrucción.

Es importante señalar que la necesidad de aplicar procesos de capacitación en las empresas comienza cuando se detecta una diferencia entre los conocimientos que tienen los trabajadores y los que deberían tener para llevar a cabo sus tareas. Para evidenciar dicha falta de equilibrio se suelen realizar evaluaciones de desempeño con una cierta frecuencia.

En la actualidad, en muchas empresas ya no existen los puestos de trabajo definidos de forma estática, ya que los constantes cambios en la organización suelen llevar a los empleados a cubrir varios campos. Si bien esto no significa que cada persona deba tener más de una especialidad, las exigencias del mercado y las fechas de entrega ajustadas no siempre pueden satisfacerse con una actividad normal y ordenada.

La capacitación en el ámbito empresarial debe aplicarse en diferentes etapas, cada una con sus propias características y necesidades, y en todos los casos se trata de una inversión invaluable de tiempo, energía y dinero.

La capacitación es el proceso educativo de corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, por medio del cual las personas adquieren conocimientos, desarrollan habilidades y competencias en función de objetivos definidos. La capacitación entraña la transmisión de conocimientos específicos relativos al trabajo, actitudes frente a aspectos de la organización, de la tarea y del ambiente, así como desarrollo de habilidades y competencias. (Chiavenato, 2007)

2.2.7 Definición de rentabilidad

(Rafino, 2018), manifiesta, Cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de **un elemento fundamental en la planificación económica y financiera**, ya que supone haber hecho buenas elecciones. Existe rentabilidad, entonces, cuando se recibe un porcentaje significativo del capital de inversión, a un ritmo considerado adecuado para proyectarlo en el tiempo. De ello dependerá la ganancia obtenida a través de la inversión y, por ende, determinará la sustentabilidad del proyecto o su conveniencia para los socios o inversores.

III. Hipótesis

No aplica.

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

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

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

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

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

La población estará conformada por 50 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

4.2.2 Muestra

De la población en estudio se tomó como muestra a 50 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”. “El cual representa el 100% de la población.

4.3 Definición y Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Perfil de los propietarios y/o gerentes de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.	“Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.	Edad	Razón: 18 – 30 Años 31 – 50 Años De 51 a más años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
<p>“Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.</p>	<p>“Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.</p>	<p>“Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.</p>	<p>Nominal: Especificar</p>
		<p>“Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.</p>	<p>Razón</p> <p>De 0 – 3 años De 4 – 6 años De 7 a más años</p>
		<p>“Número de trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”</p>	<p>Razón:</p> <p>1 - 5 6 - 10 Más de 11</p>
		<p>“Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.</p>	<p>Nominal:</p> <p>Generar ganancias Subsistencia</p>

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
<p>“Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.</p>	<p>“Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.</p>	<p>Forma de financiamiento</p>	<p>Nominal: Propio De Terceros</p>
		<p>Entidad que le otorgó el crédito</p>	<p>Nominal: Bancaria No bancaria</p>
		<p>Tasa de interés del crédito</p>	<p>Razón: 0% - 15% 16% - 30% Más de 30%</p>
		<p>Monto del crédito recibido</p>	<p>Razón: De S/1 hasta S/5,000 Más de S/5,000 hasta S/10,000 Más de S/10,000</p>
		<p>Plazo del crédito</p>	<p>Nominal: Corto plazo Largo plazo</p>
		<p>Inversión del Crédito Recibido</p>	<p>Nominal: Capital de trabajo Mejoramiento del Local Activos fijos Programa de capacitación Otros</p>

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
<p>“Capacitación de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.</p>	<p>“Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.</p>	<p>Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito</p>	<p>Nominal: Si No</p>
		<p>Cuántos cursos de capacitación ha tenido en el último año</p>	<p>Ordinal: Cero Uno Dos Tres Más de tres</p>
		<p>El personal de la empresa recibe capacitación</p>	<p>Nominal: Si No</p>
		<p>Considera que la capacitación de su personal es una inversión</p>	<p>Nominal. Si No</p>
		<p>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</p>	<p>Nominal: - Gestión empresarial. - Manejo eficiente del microcrédito. - Gestión financiera. - Prestación de mejor servicio al cliente.</p>

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
“Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.	“Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.	“Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años”.	Nominal: Si No
		“Cree o percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa”.	Nominal: Si No
		“Cree o percibe que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa”.	Nominal: Si No

4.4 Técnicas e instrumento

4.4.1 Técnicas

Para el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

4.4.2 Instrumento

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

4.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas fueron registrados en una data, la misma que fue aplicando el en programa Excel Científico, obteniendo las tablas y figuras estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados fueron analizados tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

4.6 Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

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 repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.	¿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 repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018?	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 50 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.	
		ESPECÍFICOS							Micro y pequeñas empresas
		“Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS		
		“Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.			Financiamiento			Bancos	Forma de financiamiento
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.	Interés	Tasa de interés					
			Monto	Monto del crédito					
			Plazos	Plazo del crédito					
			Inversión	Inversión del crédito					
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual				
				Cursos	“Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación”				
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad				
				Capacitación	Mejora rentabilidad				
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.	Tipos	Económica Financiera			Encuesta				

4.7 Principios éticos

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

4.7.1 Principio de autonomía

Este principio nos dice que “la dignidad es un derecho que todos poseen, esto implica un trato respetuoso para todos independientemente del origen o condición. No es deseable que se empleen personas como medio para un fin, sino que normalmente se espera recibir un trato como persona no como instrumento. Además, si somos coherentes, haremos lo mismo para los demás. (Koepsell & Ruiz, 2015, pág. 94)

4.7.2 Principio de la dignidad

Este principio nos dice que “el ser humano merece ser tratado como fin en sí mismo y no únicamente como medio para un fin. En el ámbito de la investigación, esto también implica que el consentimiento informado debe realizarse correctamente. En general, la investigación busca desarrollar conocimientos, sin embargo, al involucrar sujetos humanos siempre existe la posibilidad de que se den abusos. De hecho, como parte del proceso de consentimiento, los sujetos deben ser advertidos de que la investigación en la que participan no pretende ayudarles a ellos en particular y que no deben

tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen. (Koepsell & Ruiz, 2015, pág. 98)

4.7.3 Principio de justicia

Este principio nos dice que “la justicia es otro de los requisitos de la equidad de trato y está vinculada a la noción de dignidad. Más que igualdad de trato se refiere a la obligación de recibir un trato como corresponde, conforme a las capacidades de cada persona. La noción moderna de justicia manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

Debe prestarse especial atención durante el procedimiento de autorización y en lo posible, hay que evitar el uso de sujetos en situación de vulnerabilidad. Esto no siempre es posible y, a menudo, se realizan estudios que pueden resultar beneficios para las poblaciones vulnerables por lo que se justificaría su participación. Lo que se requiere, entonces, es una atención especial a sus capacidades reducidas o alteradas, así como una supervisión cuidadosa durante el desarrollo del estudio para asegurar la reducción de los daños al mínimo”. (Koepsell & Ruiz, 2015, págs. 101-102)

4.7.4 Principio de la beneficencia/no maleficencia

Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no

maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos”. (Koepsell & Ruiz, 2015, pág. 101).

V. Resultados y análisis de resultados

5.1 Resultados

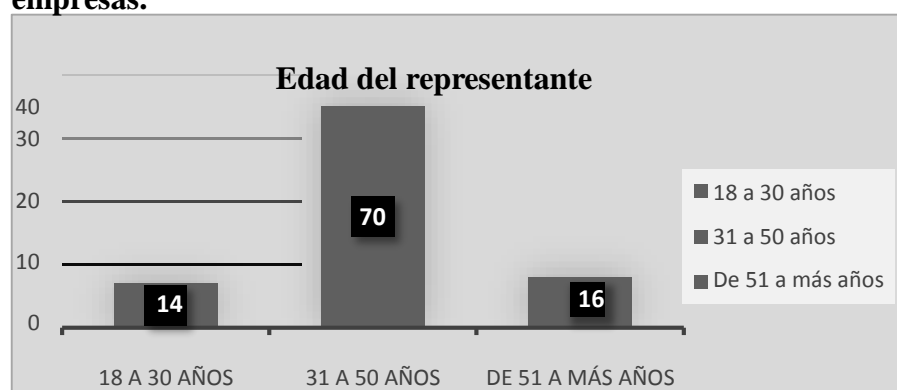
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 30 años	7	14
31 a 50 años	35	70
De 51 a más años	8	16
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

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



Fuente: Tabla 1

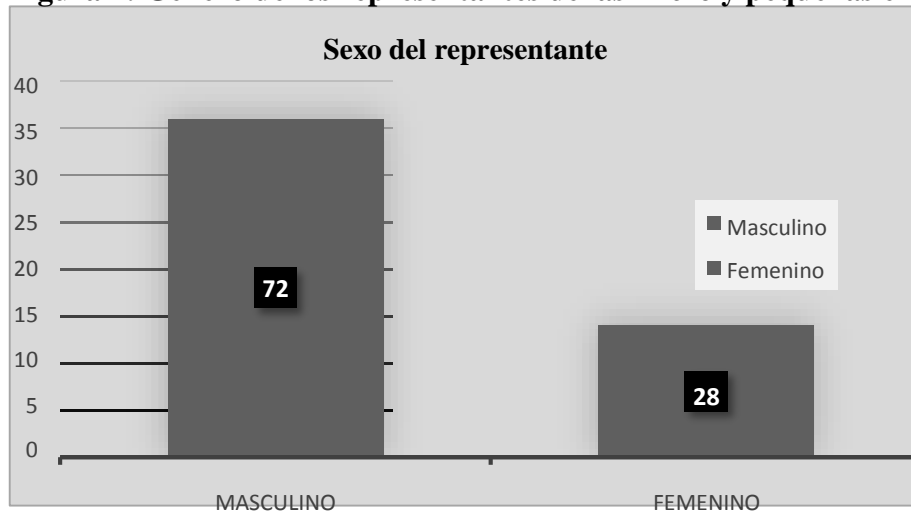
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 70% son de 31 a 50 años, 14% de 18 a 30 años y 16% más de 51 años; con lo que se puede apreciar que los empresarios del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores en gran porcentaje son mayores de 30 años.

Tabla 2: Género de los representantes de las micro y pequeñas empresas

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	36	72
Femenino	14	28
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 2: Género de los representantes de las micro y pequeñas empresas



Fuente: Tabla 2

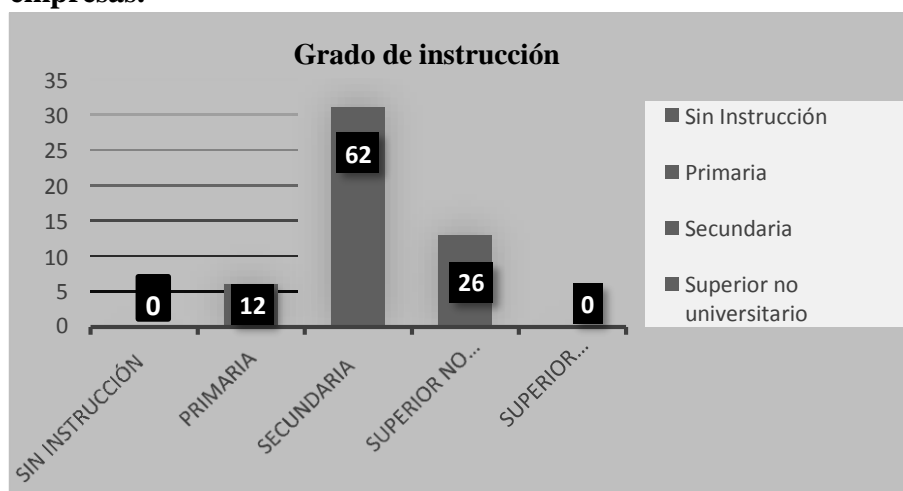
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que los representantes de las mypes en el rubro de estudio el sexo masculino representa el 72% y 28% femenino, con lo que se puede apreciar que es una de las opciones de los varones para emprender un negocio.

Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin Instrucción	0	0
Primaria	6	12
Secundaria	31	62
Superior no universitario	13	26
Superior universitario	0	0
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla 3

Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que en el distrito de Manantay el 62% tienen estudios de nivel secundaria, 26% superior no universitario y 12% con grado de instrucción primaria, por lo que se puede apreciar que por lo general los empresarios del rubro de estudio tienen estudios hasta nivel secundaria.

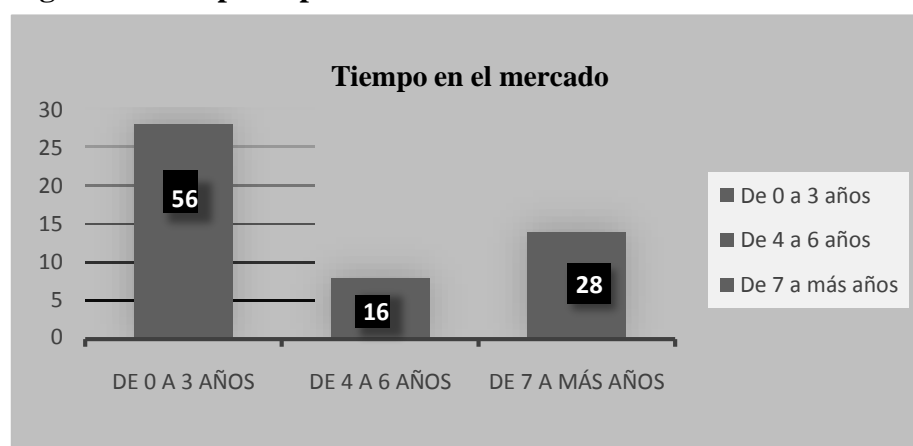
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Tabla 4: Tiempo de permanencia en el mercado

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 3 años	28	56
De 4 a 6 años	8	16
De 7 a más años	14	28
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 4: Tiempo de permanencia en el mercado



Fuente: Tabla N°4

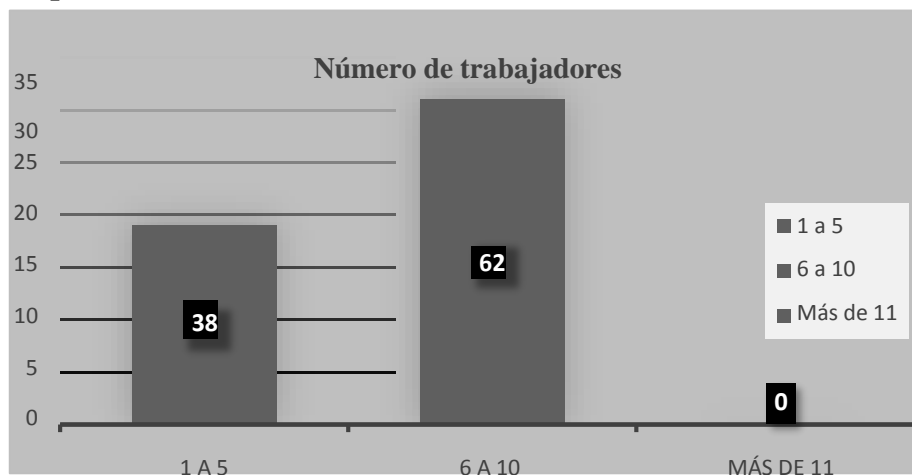
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 56% tiene una permanencia de hasta 3 años en el mercado, 28% más de 7 años y 16% de 4 a 6 años, por lo que se puede apreciar que gran parte de los negocios tienen poco tiempo en el mercado.

Tabla 5: Cantidad de personal que cuentan las micro y pequeñas empresas.

Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	19	38
6 a 10	31	62
Más de 11	0	0
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 5: Cantidad de personal que cuentan las micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla N°5

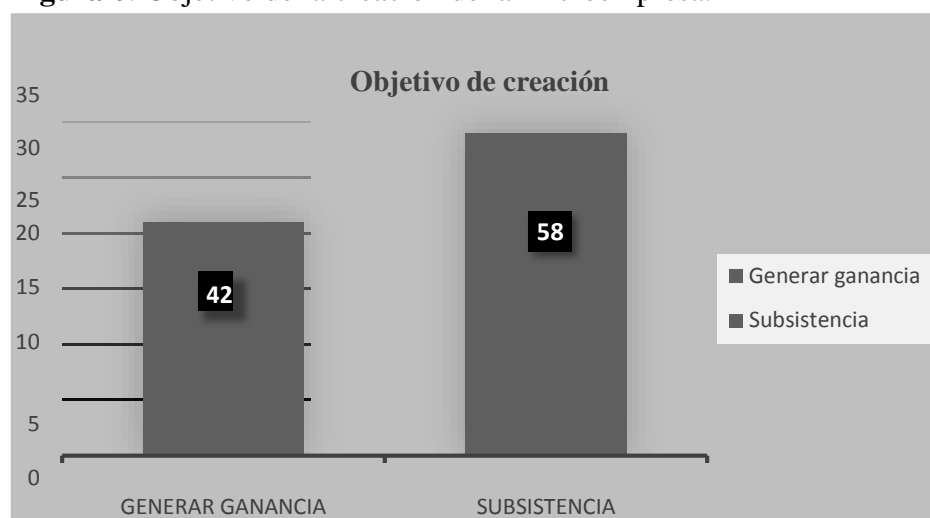
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que las micro y pequeña empresa que se dedican al rubro de estudio, el 62% tienen de 6 a 10 trabajadores y 38% de 1 a 5 trabajadores.

Tabla 6: Objetivo de la creación de la Microempresa.

Responden	Frecuencia	Porcentaje
Generar ganancia	21	42
Subsistencia	29	58
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 6: Objetivo de la creación de la Microempresa.



Fuente: Tabla N°6

Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 42% tiene como objetivo generar ganancia y el 58% es por motivos de subsistencia.

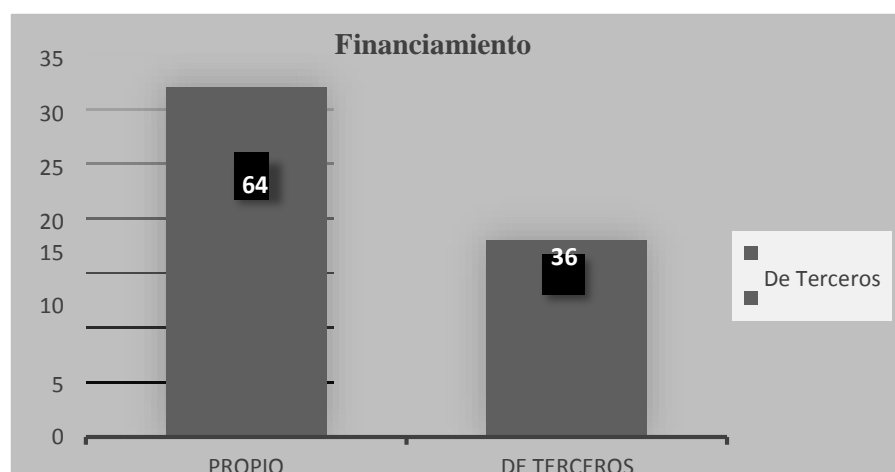
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Tabla 7: Forma de financiamiento

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	32	64
De Terceros	18	36
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 7: Forma de financiamiento



Fuente: Tabla N°7

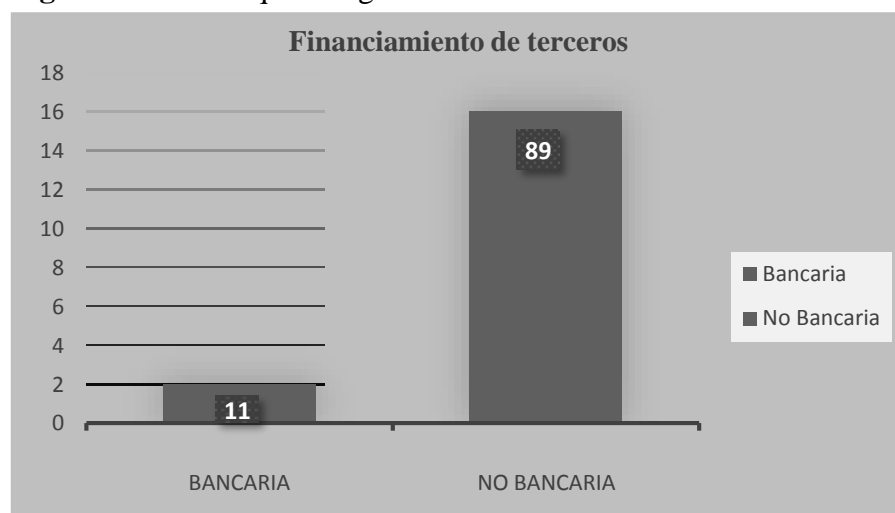
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 36% es con financiamiento de terceros y 64% con financiamiento propio, por lo que se puede apreciar que los negocios prefieren por lo general trabajar con dinero propio.

Tabla 8: Entidad que otorgó el crédito

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Bancaria	2	11
No Bancaria	16	89
Total	18	100

Fuente: Registro de datos

Figura 8: Entidad que otorgó el crédito



Fuente: Tabla N°8

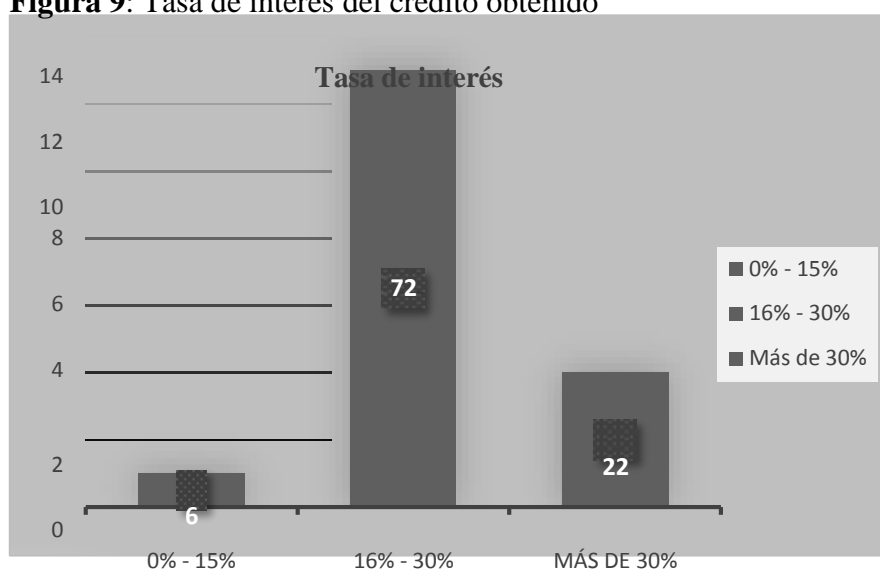
Interpretación: Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su negocio es de terceros se obtuvo que el 89% accede a crédito en entidades no bancarias (Cajas, municipales, cooperativas, financieras, etc.) y sólo el 11% mediante crédito de entidad bancaria (Scotiabank, Banco Continental, etc.).

Tabla 9: Tasa de interés del crédito obtenido

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
0% - 15%	1	6
16% - 30%	13	72
Más de 30%	4	22
Total	18	100

Fuente: Registro de datos

Figura 9: Tasa de interés del crédito obtenido



Fuente: Tabla N°9

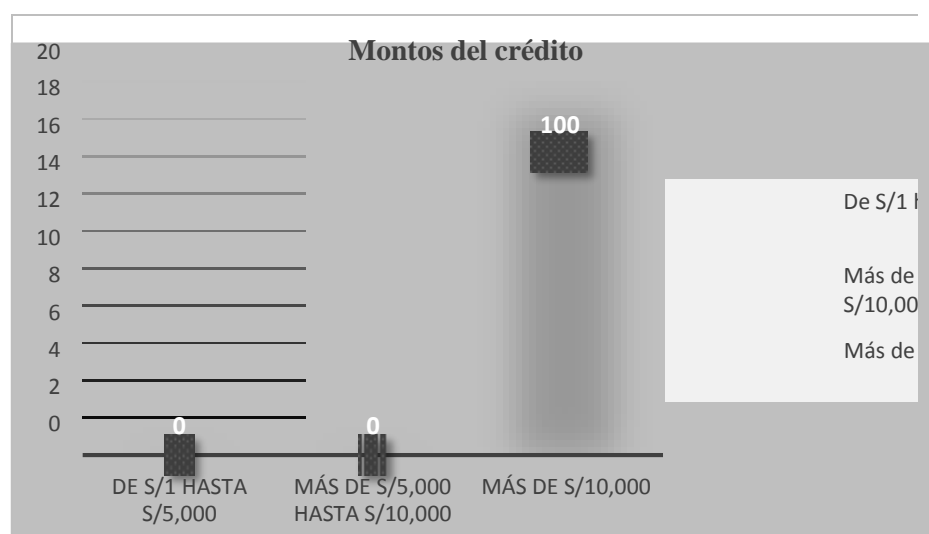
Interpretación: Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su negocio es de terceros se obtuvo que el 72% accede a crédito con tasa de interés entre 16% y 30%.

Tabla 10: Monto del crédito obtenido

Importe	Frecuencia	Porcentaje
De S/1 hasta S/5,000	0	0
Más de S/5,000 hasta S/10,000	0	0
Más de S/10,000	18	100
Total	18	100

Fuente: Registro de datos

Figura 10: Monto del crédito obtenido



Fuente: Tabla N°10

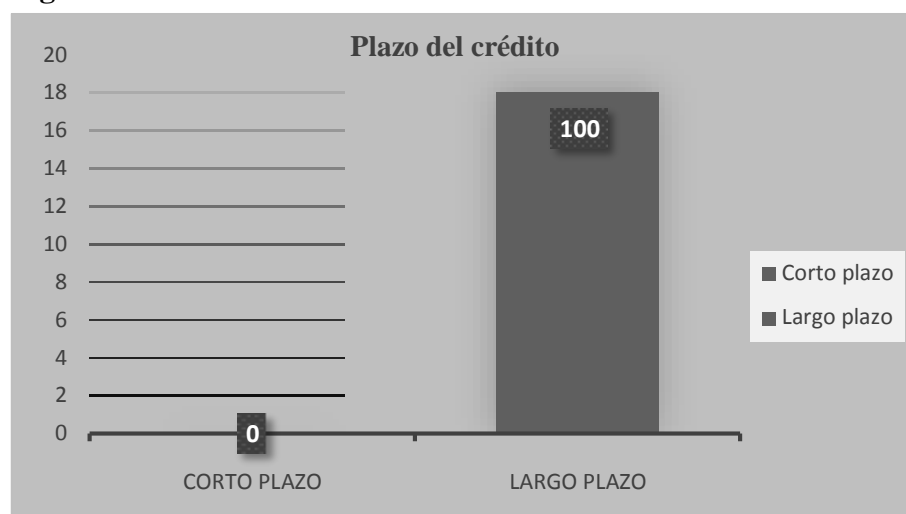
Interpretación: Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su negocio es de terceros se obtuvo que el 100% accede a crédito mayores a S/10,000.00.

Tabla 11: Plazo del crédito obtenido

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	0	0
Largo plazo	18	100
Total	18	100

Fuente: Registro de datos

Figura 11: Plazo del crédito obtenido



Fuente: Tabla N°11

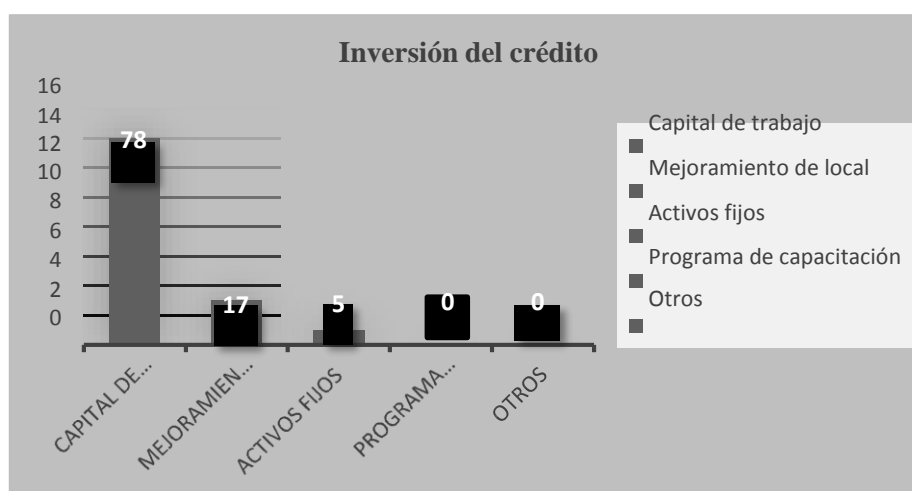
Interpretación: Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su negocio es de terceros se obtuvo que el 100% accede a crédito de largo plazo (mayor a 01 año), debido a que los créditos son de importes considerables.

Tabla 12: Inversión del crédito obtenido

Inversión	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	14	78
Mejoramiento de local	3	17
Activos fijos	1	5
Programa de capacitación	0	0
Otros	0	0
Total	18	100

Fuente: Registro de datos

Figura 12: Inversión del crédito obtenido



Fuente: Tabla N°12

Interpretación: Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su negocio es de terceros se obtuvo que el 78% accede a crédito para compra de mercaderías, 17% para mejoramiento de local y 6% para adquirir activos fijos, por lo que se puede apreciar que gran parte solicita préstamo con el propósito de invertir en los repuestos para vehículos menores.

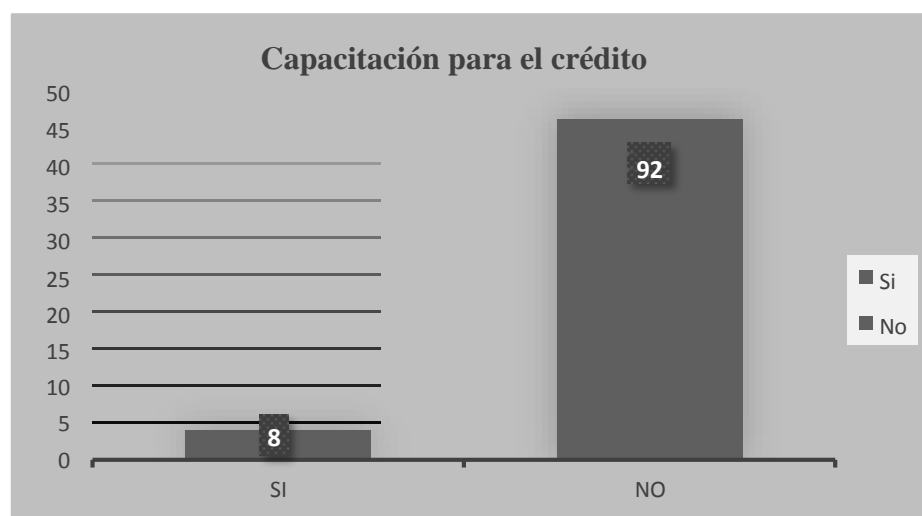
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Tabla 13: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	8
No	46	92
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 13: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito



Fuente: Tabla N°13

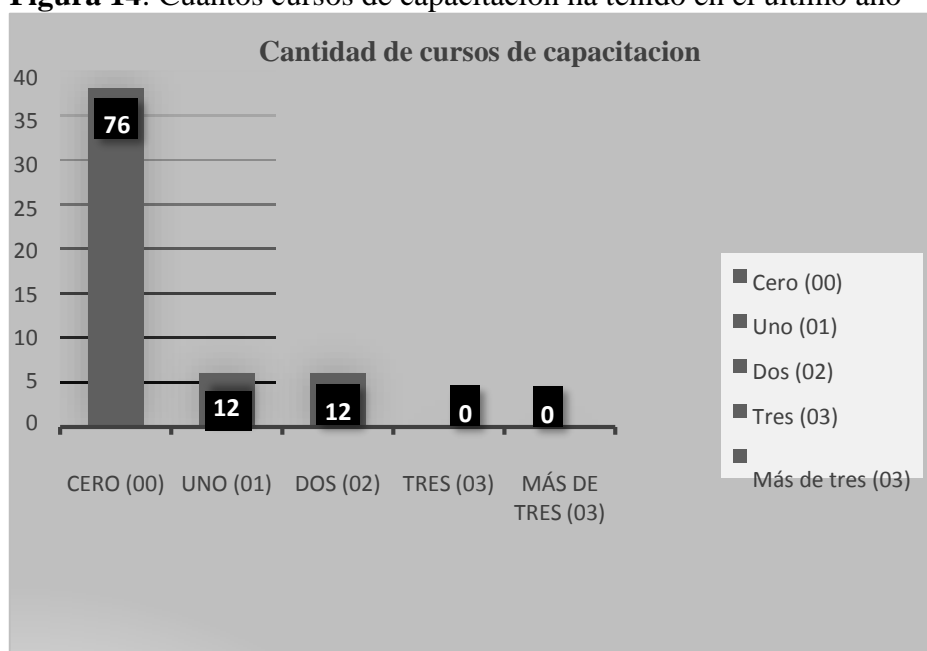
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que sólo el 8% recibió capacitación para acceder a un crédito y el 92% no recibió capacitación, por lo que se puede apreciar que los empresarios en gran mayoría desconocen las ventajas y desventajas de los créditos que ofrecen las entidades del sistema financiera por falta de capacitación.

Tabla 14: Cuántos cursos de capacitación ha tenido en el último año

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Cero (00)	38	76
Uno (01)	6	12
Dos (02)	6	12
Tres (03)	0	0
Más de tres (03)	0	0
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 14: Cuántos cursos de capacitación ha tenido en el último año



Fuente: Tabla N°14

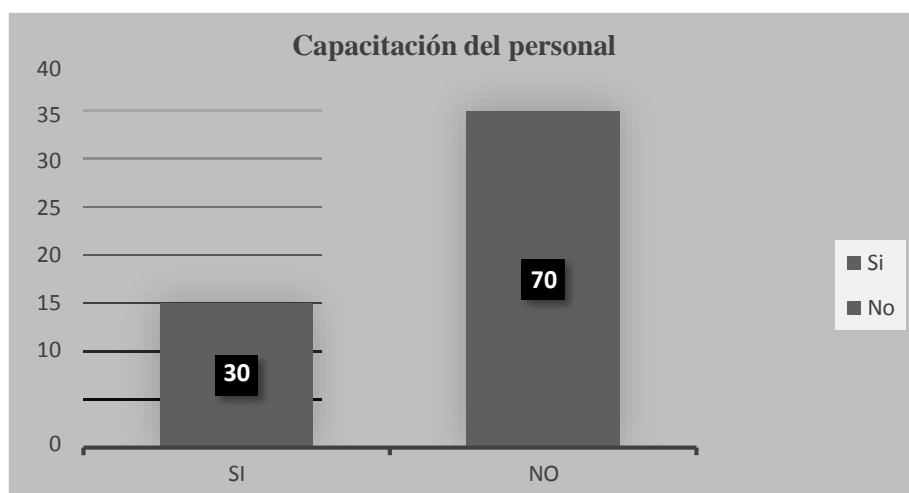
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 76% no recibió capacitación alguna en el último año, el 12% por lo menos participó de una capacitación en el último año y el 12% participó en dos capacitaciones, por lo que se puede apreciar que los empresarios en gran mayoría no se capacitan por lo menos una vez al año en los temas relacionados al rubro.

Tabla 15: El personal de la empresa recibe capacitación

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	30
No	35	70
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 15: El personal de la empresa recibe capacitación



Fuente: Tabla N°15

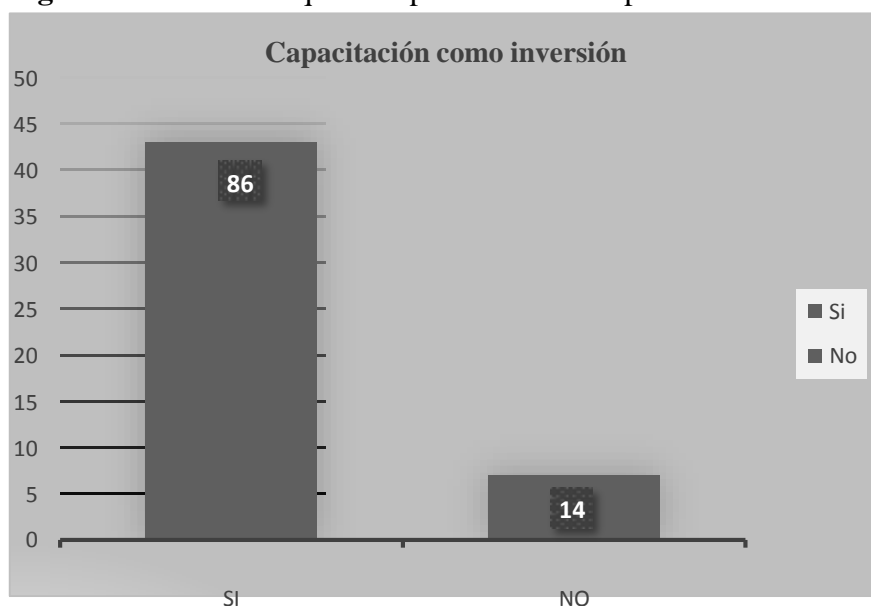
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 70% de empresarios no brinda capacitación a su personal y solo el 30% si otorga capacitación a su personal, por lo que se puede apreciar que los empresarios en gran mayoría no priorizan en brindar capacitación al personal.

Tabla 16: Considera que la capacitación de su personal es una inversión

Técnicas	Frecuencia	Porcentaje
Si	43	86
No	7	14
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 16: Considera que la capacitación de su personal es una inversión



Fuente: Tabla N°16

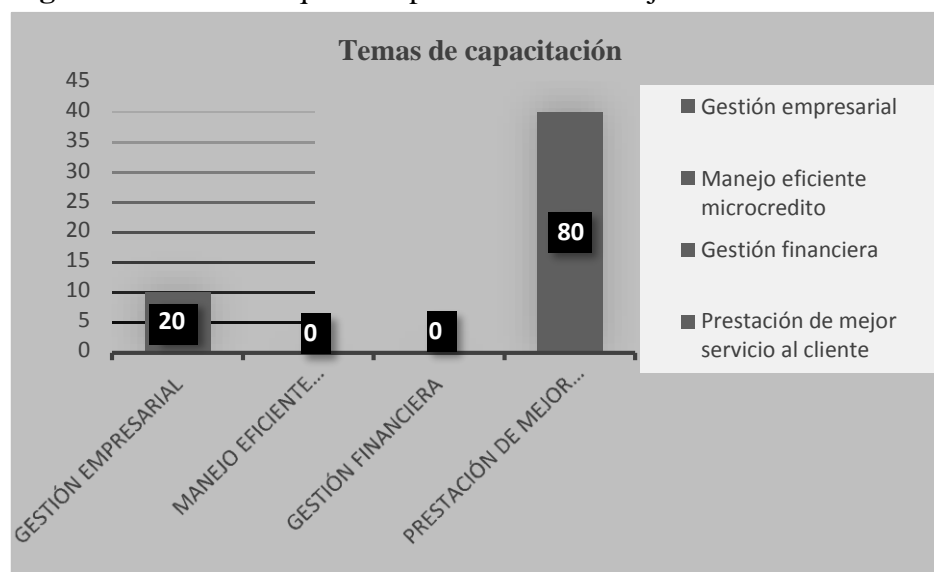
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 86% de empresarios considera que brindar capacitación a su personal es una inversión y el 14% considera que es un gasto, esto se contrasta con lo que sostiene (Chiavenato, 2007), que la capacitación al personal es una inversión y no un gasto.

Tabla 17: Temas en que se capacitaron sus trabajadores

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	10	20
Manejo eficiente microcrédito	0	0
Gestión financiera	0	0
Prestación de mejor servicio al cliente	40	80
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 17: Temas en que se capacitaron sus trabajadores



Fuente: Tabla N°17

Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 80% de los trabajadores en su historial recibieron capacitación de prestación de mejor servicio al cliente y 20% a gestión comercial, por lo que se puede apreciar que para desempeñarse en el rubro por lo menos el trabajador debe contar con capacitación en prestación de mejor servicio al cliente.

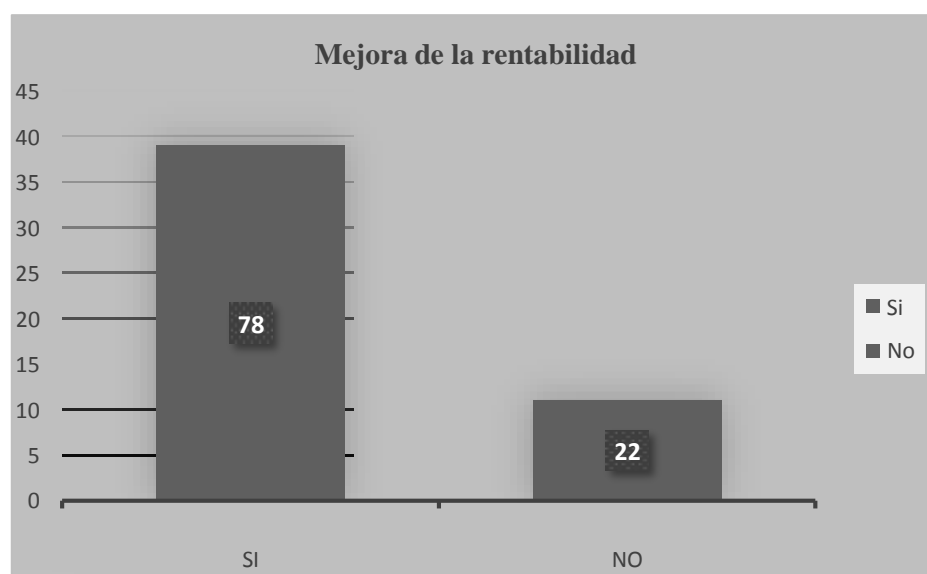
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Tabla 18: Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	39	78
No	11	22
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 18: Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años



Fuente: Tabla N°18

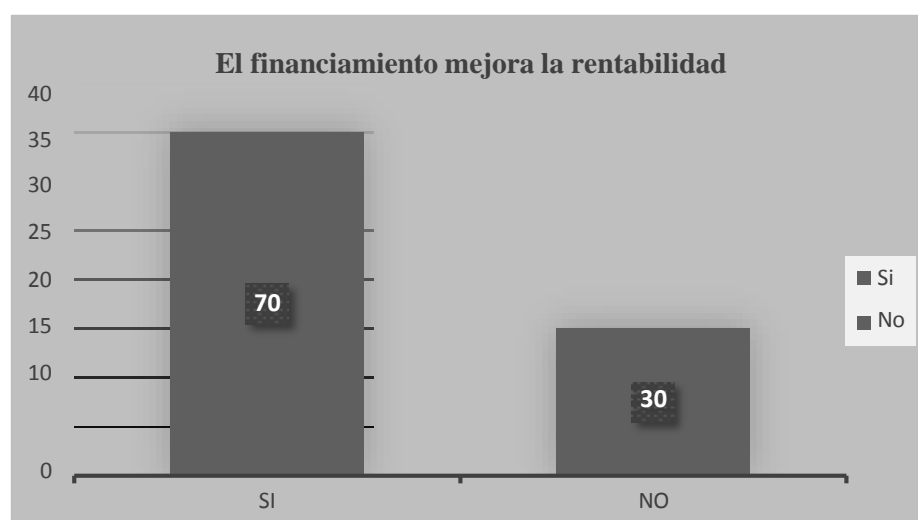
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 78% percibe que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años y 22% no percibe lo mismo, por lo que se puede apreciar que la mayoría de mypes ha mejorado su rentabilidad en los dos últimos años.

Tabla 19: Cree o percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	35	70
No	15	30
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 19: Cree o percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.



Fuente: Tabla N°19

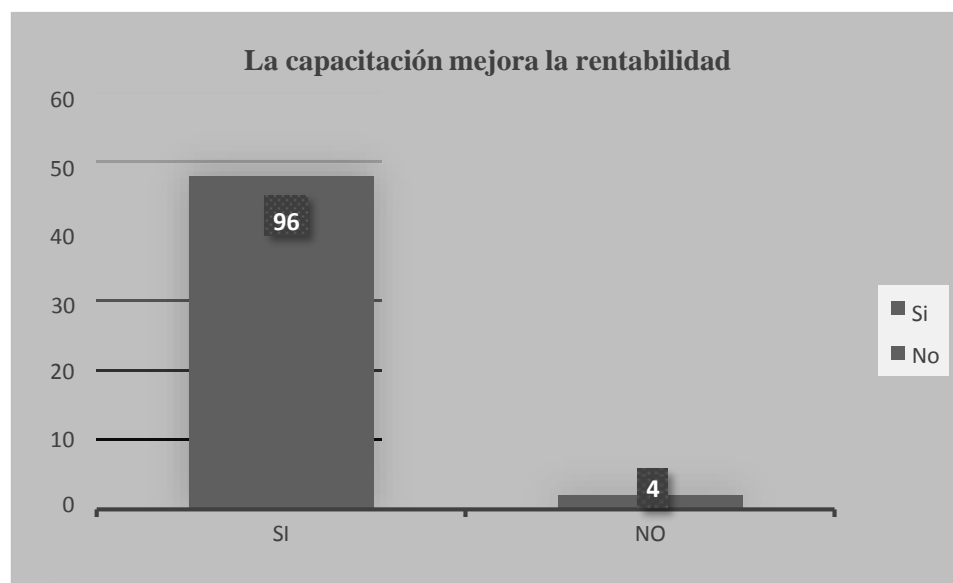
Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 70% percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa, mientras que el 30% no lo considera así, por lo que se puede apreciar que la mayoría considera mejorar la rentabilidad trabajando con dinero de terceros.

Tabla 20: Cree o percibe que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	48	96
No	2	4
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 20: Cree o percibe que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa



Fuente: Tabla N°20

Interpretación: Del total de encuestados se obtuvo que el 96% percibe que la capacitación es muy importante porque mejora la rentabilidad de la empresa y sólo el 4% no considera que la capacitación influye en la rentabilidad de la empresa.

5.2 Análisis de resultados

5.2.1 Respecto al perfil de los propietarios

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

- Del total de encuestados se obtuvo que el 70% son de 31 a 50 años, 14% de 18 a 30 años y 16% más de 51 años; con lo que se puede apreciar que los empresarios del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores son mayores de 30 años. (Tabla N°01)
- Del total de encuestados se obtuvo que los representantes de las mypes en el rubro de estudio el sexo masculino representa el 72% y 28% femenino, con lo que se puede apreciar que es una de las opciones de los varones para emprender un negocio. (Tabla N°02)
- Del total de encuestados se obtuvo que en el distrito de Manantay el 62% tienen estudios de nivel secundaria, 26% superior no universitario y 12% con grado de instrucción primaria, por lo que se puede apreciar que por lo general los empresarios del rubro de estudio tienen estudios hasta nivel secundaria. (Tabla N°03)

5.2.2 Respecto al perfil de las microempresas

Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

- Del total de encuestados se obtuvo que el 56% tiene una permanencia de hasta 3 años en el mercado, 28% más de 7 años y 16% de 4 a 6 años, por lo que se puede apreciar que gran parte de los negocios tienen poco tiempo en el mercado. (Tabla N°04)
- Del total de encuestados se obtuvo que las micro y pequeña empresa que se dedican al rubro de estudio, el 62% tienen de 6 a 10 trabajadores y 38% de 1 a 5 trabajadores. (Tabla N°05)
- Del total de encuestados se obtuvo que el 42% tiene como objetivo generar ganancia y el 58% es por motivos de subsistencia. (Tabla N°06)

5.2.3 Respecto al financiamiento

Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

- Del total de encuestados se obtuvo que el 36% es con financiamiento de terceros y 64% con financiamiento propio, por lo que se puede apreciar que los negocios prefieren por lo general trabajar con dinero propio. (Tabla N°07)
- Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su negocio es de terceros se obtuvo que el 89% accede a crédito en entidades no bancarias (Cajas, municipales, cooperativas, financieras, etc.) y sólo el 11% mediante crédito de entidad bancaria (Scotiabank, Banco Continental, etc.). (Tabla N°08)
- Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su

negocio es de terceros se obtuvo que el 72% accede a crédito con tasa de interés entre 16% y 30%. (Tabla N°09)

- Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su negocio es de terceros se obtuvo que el 100% accede a crédito mayores a S/10,000.00 (Tabla N°10)
- Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su negocio es de terceros se obtuvo que el 100% accede a crédito de largo plazo (mayor a 01 año), debido a que los créditos son de importes considerables. (Tabla N°11)
- Del total de encuestados que indicaron que el financiamiento de su negocio es de terceros se obtuvo que el 78% accede a crédito para compra de mercaderías, 17% para mejoramiento de local y 5% para adquirir activos fijos, por lo que se puede apreciar que gran parte solicita préstamo con el propósito de invertir en los repuestos para vehículos menores. (Tabla N°12)

5.2.4 Respecto a la capacitación

Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

- Del total de encuestados se obtuvo que sólo el 8% recibió capacitación para acceder a un crédito y el 92% no recibió capacitación, por lo que se puede apreciar que los empresarios en gran mayoría desconocen las ventajas y desventajas de los créditos que ofrecen las entidades del sistema financiera por falta de capacitación. (Tabla N°13)

- Del total de encuestados se obtuvo que el 76% no recibió capacitación alguna en el último año, el 12% por lo menos participó de una capacitación en el último año y el 12% participó en dos capacitaciones, por lo que se puede apreciar que los empresarios en gran mayoría no se capacitan por lo menos una vez al año en los temas relacionados al rubro. (Tabla N°14)
- Del total de encuestados se obtuvo que el 70% de empresarios no brinda capacitación a su personal y solo el 30% si otorga capacitación a su personal, por lo que se puede apreciar que los empresarios en gran mayoría no priorizan en brindar capacitación al personal. (Tabla N°15)
- Del total de encuestados se obtuvo que el 86% de empresarios considera que brindar capacitación a su personal es una inversión y el 14% considera que es un gasto, esto se contrasta con lo que sostiene (Chiavenato, 2007), que la capacitación al personal es una inversión y no un gasto. (Tabla N°16)
- Del total de encuestados se obtuvo que el 80% de los trabajadores en su historial recibieron capacitación de prestación de mejor servicio al cliente y 20% a gestión comercial, por lo que se puede apreciar que para desempeñarse en el rubro por lo menos el trabajador debe contar con capacitación en prestación de mejor servicio al cliente. (Tabla N°17)

5.2.5 Respecto a la rentabilidad

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

- Del total de encuestados se obtuvo que el 78% percibe que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años y 22% no percibe lo mismo, por lo que se puede apreciar que la mayoría de mypes ha mejorado su rentabilidad en los dos últimos años. (Tabla N°18)
- Del total de encuestados se obtuvo que el 70% percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa, mientras que el 30% no lo considera así, por lo que se puede apreciar que la mayoría considera mejorar la rentabilidad trabajando con dinero de terceros. (Tabla N°19)
- Del total de encuestados se obtuvo que el 96% percibe que la capacitación es muy importante porque mejora la rentabilidad de la empresa y sólo el 4% no considera que la capacitación influye en la rentabilidad de la empresa. (Tabla N°20)

VI. Conclusiones

- Se ha descrito el perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018; se concluye que del total de representantes legales el 70% son de 31 a 50 años, el 72% sexo masculino y 62% con grado de instrucción secundaria.
- “Se ha descrito el perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,

rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2019; se concluye que las mypes en el rubro de estudio el 56% están en el mercado no más de 3 años y 62% cuenta con de 6 a 10 trabajadores, esto debido al gran crecimiento del distrito.

- Se ha descrito las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículo menores del distrito de Manantay, 2018; se concluye que el 64% de las mypes trabajan con financiamiento propio y 36% con financiamiento de terceros; de los cuales 89% acceden a créditos que ofrecen las entidades no bancarias (cajas municipales, cooperativas, financieras, entre otros) por la mayor facilidad que ofrecen para acceder al crédito en comparación de las entidades bancarias; el 72% accede a créditos con tasa de interés de 16% a 30%, siendo coherente porque el 100% accede a crédito de largo plazo (mayor a 01 año) debido a que los importes del crédito superan los S/10,000.00; y el 78% destina el crédito obtenido para adquisición de repuestos para vehículos menores.
- Se ha descrito las características de la Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018; se concluye que el 92% no recibió capacitación para acceder a créditos, el 76% de empresarios no recibió capacitación alguna en el último año; el 70% de empresarios no brinda capacitación a su personal, sin embargo el 86% de empresarios considera que brindar capacitación a su personal es una inversión y el 80% de los trabajadores en su historial recibieron capacitación de prestación de mejor servicio al cliente. Se puede indicar que la capacitación para empresarios y trabajadores

es de suma importancia, porque incide de forma directa en el progreso de la empresa.

- Se ha descrito las características de Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de productos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018; se concluye que el 78% percibe que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años, el 70% percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa y el 96% percibe que la capacitación es muy importante porque mejora la rentabilidad de la empresa.

VII. Recomendaciones

- Para iniciar un negocio en el rubro de compra y venta de repuestos para vehículos menores, no es necesario superar los 30 años, ni tampoco pertenecer al sexo masculino o tener estudios universitarios, por lo que se recomienda iniciar el negocio a temprana edad, sin tener como pretextos el género o nivel de estudios.
- Se recomienda a las micro y pequeñas empresas ir mejorando en todos los ámbitos de acuerdo a los años que están posicionados en el mercado, formalizándose, tener a los trabajadores en planillas.
- Se recomienda reinvertir las ganancias generadas y evitar en lo posible acceder a financiamiento de terceros, y si así lo fuese, debe priorizar la inversión en el negocio y no para gastos personales.
- Se recomienda la capacitación permanente de los empresarios y trabajadores para beneficio de la empresa, en especial temas: capacitación de prestación de mejor servicio al cliente, gestión empresarial y gestión financiera, lo que

permitirá crecer a las micro y pequeñas empresas.

- Para mejorar la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores, se recomienda tener una adecuada gestión empresarial y financiera, capacitándose de forma continua y accediendo a financiamiento de manera responsable y para uso exclusivo de la empresa.

VIII. Aspectos complementarios

8.1 Referencias bibliográficas

Abanto, J. (2017). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de neumáticos nuevos para automóviles – Cajamarca, 2016*. Tesis de pregrado, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Vicerrectorado de Investigación, Cajamarca. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2471>

Aguilar, L. (2016). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016*. Tesis de pregrado, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Vicerrectorado de Investigación, Cajamarca. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1158/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MYPES_AGUILAR_CACHAY_LUZ_ESTHER.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Almonacid, K. (2017). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017*. Tesis de pregrado, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Vicerrectorado de Investigación, Pucallpa. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4602/FINANCIAMIENTO_MYPES_ALMONACID_SALDAÑA_KATHERINE_GISELL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Barnard, C. (2002). *Comportamiento y desarrollo organizacional*.

Carrera Sánchez, M. (2012). *Factores que intervienen en el desarrollo de las PyMes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAINTRA*. Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Nuevo Leon, Repositorio Académico Digital. Recuperado el 12 de 10 de 2019, de <http://eprints.uanl.mx/2636/>

Chacaltana, J., & Garcia, N. (2001). *Flexibilización, capacitación y productividad laboral*. Lima: OIT.

- Chiavenato, I. (2007). *ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS El capital humano de las organizaciones* (Octava ed.). D.F., México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- CONGRESO DE LA REPUBLICA. (02 de Julio de 2013). LEY N°30056 - Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversion, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial. *LEY N°30056, Diario Oficial El Peruano*. Lima, Perú.
- Cruz, C. (2016). *Caracterización del financiamiento, y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes, del distrito de Calleria, 2016*. Tesis de pregrado, Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Vicerrectorado de Investigación, Pucallpa. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1186>
- Dominguez, I., & Crestelo, L. (2009). *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Obtenido de Monografias.com: <https://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Ferraro, C. (2011). *Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Obtenido de https://www.academia.edu/26803960/_2011_Apoyando_a_las_pymes_políticas_de_fomento_en_América_Latina_y_el_Caribe
- Flores, A. (2008). *Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*. Tesis Doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.
- Koepsell, D., & Ruiz, M. (2015). *Ética de la Investigación, Integridad Científica* (Primera ed.). D.F., México: EDITARTE.
- Luna, J. (2012). *Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Tesis doctoral. Recuperado el 30 de 09 de 2019, de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Pantigoso, P. (17 de Junio de 2015). *Las pymes en el Perú: Impulsando el crecimiento económico*. Obtenido de www.perspectivasperu.ey.com: <https://perspectivasperu.ey.com/2015/06/17/las-pymes-en-el-peru-impulsando-el-crecimiento-economico/>
- Pérez, J., & Gardey, A. (2017). *Definición de capacitación*. Recuperado el 30 de setiembre de 2019, de Definicion.de: <https://definicion.de/capacitacion/>
- Rafino, M. (16 de Noviembre de 2018). *Rentabilidad*. Recuperado el 30 de 09 de 2019, de Concepto.de: <https://concepto.de/rentabilidad/>

- Rengifo, M. (2011). *El credito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto*. Tesis de Maestro, Universidad Nacional Agraria de la Selva, Escuela de Posgrado, Tarapoto. Obtenido de <http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/869/T.EPG-27.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- SUNAT. (2019). *Micro y Pequeña Empresa - MYPE*. Recuperado el 30 de setiembre de 2019, de [cpe. sunat.gob.pe: http://cpe.sunat.gob.pe/micro-y-pequena-empresa-mype](http://cpe.sunat.gob.pe)
- Torres. (2017). *Financiamiento*. Obtenido de "Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras".
- Yañez, G. (08 de Abril de 2013). *Proyectos de inversión y "La Teoría de la Rentabilidad"*. Obtenido de Rankia: <https://www.rankia.mx/blog/actitudfinanciera/1751728-proyectos-inversion-teoria-rentabilidad>
- Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas empresas del sector tecnologías de la información de Barcelona*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.

8.2 Anexos

Cronograma de actividades

N°	Actividades	Cronograma-2018											
		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
01	Elaboración del proyecto de investigación				X								
02	Dictaminación del proyecto de investigación				X								
03	Corrección del proyecto de investigación					X							
04	Aprobación del proyecto de investigación					X							
05	Recolección de datos					X	X						
06	Análisis y sistematización de datos							X	X				
07	Elaboración del primer borrador del informe final								X				
08	Revisión del primer borrador del informe final por el asesor									X			
09	Dictaminación del informe final									X	X		
10	Corrección del informe final										X		
11	Presentación del informe final al asesor											X	
12	Aprobación del informe final											X	

PRESUPUESTO			
LOCALIDAD: Manantay - Pucallpa			
Rubros	Cant.	Costo Unitario	Costo Total S/.
Bienes de consumo:			
▪ Lapiceros	06 Und.	1.50	9.00
▪ Fólder y fastener	06 Und.	0.50	3.00
▪ Papel bond de 75 gr. T/A-4	02 Millar	22.00	44.00
▪ Cuadernillo	01 Und.	5.00	5.00
Total bienes de consumo			61.00
Servicios:			
▪ Pasajes			400.00
▪ Impresiones	500 Und.	0.50	250.00
▪ Copias	700 Und.	0.10	70.00
▪ Anillado	04 Und.	5.00	20.00
▪ Internet	120 horas	1.00	120.00
Total Servicios			860.00
Total General		S/.	921.00

Financiamiento

El desarrollo y elaboración del trabajo de investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018. Fue autofinanciado.

Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD
DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
PROFESIONAL DE 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 repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”**

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

Encuestador (a): Fecha:/...../2018

Razón Social: RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1 Edad del representante legal de la empresa: años

1.2 Sexo: Masculino () Femenino ()

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno ()

Primaria: Completa () Incompleta ()

Secundaria: Completa () Incompleta ()

Superior no universitaria: Completa () Incompleta ()

Superior universitaria: Completa () Incompleta ()

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión:

1.6 Ocupación actual:

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:

2.2 Situación del negocio: Formal () Informal ()

2.3 Números de trabajadores permanentes:

2.4 Número de Trabajadores eventuales:

2.5 Motivos de formación del negocio:

Obtener ganancias () Subsistencia ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio ()

Con financiamiento de terceros ()

Si el financiamiento es de terceros

3.2. A qué entidades bancarias recurre para obtener financiamiento (especificar nombre):

3.3. “Qué tasa de interés mensual paga”:

3.4. A qué entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento (especificar nombre):
.....

3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias:

3.6. Recurre a Prestamistas o usureros para obtener financiamiento:

Si () No ()

3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros:

3.8. Recurre a otro tipo de financiamiento (especificar):

3.9. Qué tasa de interés mensual paga:

3.10. Quién le otorga le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:

Las entidades bancarias () Las

entidades no bancarias () Los

prestamistas o usureros ()

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

3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.13. Tiempo del crédito solicitado”: Corto plazo () Largo plazo ()

3.14. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

Capital de trabajo: %

Mejoramiento y/o ampliación del local:%

Activos fijos: %

Programa de capacitación: %

Otros (especificar):%

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

Si () No ()

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

Uno () Dos () Tres () Cuatro () Más de 4 ()

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

Inversión del crédito financiero ()

Manejo empresarial ()

Administración de recursos humanos ()

Marketing Empresarial ()

Otros (Especificar):

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

Si () No ()

4.5 Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

Uno () Dos () Tres () Más de 3 ()

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

Si () No ()

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial ()

Manejo eficiente del microcrédito ()

Gestión Financiera ()

Prestación de mejor servicio a los clientes ()

Otros (especificar):

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

Si () No ()

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

Si () No ()

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años:

Si () No ()

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

Si () No ()

ARTÍCULO CIENTÍFICO

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Montes Vargas Alexander.
Universidad los Ángeles de Chimbote
Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas
Escuela profesional de contabilidad
Correo: alexdelpiero_cancer@hotmail.com

Resumen

El presente trabajo de investigación fue realizado con el objetivo de 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 repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018, tomando como metodología el tipo de investigación cuantitativo, nivel descriptivo, no experimental, transversal y retrospectivo, formulando un cuestionario de treinta y seis preguntas, la cual fue aplicado a los representantes legales de 50 micro y pequeñas y que al término del mismo, se obtuvo los siguientes resultados: **“Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas”**. Del total de encuestados se obtuvo que el 70% son de 31 a 50 años, 14% de 18 a 30 años y 16% más de 51 años; con lo que se puede apreciar que los empresarios del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores son mayores de 30 años”. **“Perfil de las micro y pequeñas empresas”**. Del total de encuestados se obtuvo que el 56% tiene una permanencia de hasta 3 años en el mercado, 28% más de 7 años y 16% de 4 a 6 años, por lo que se puede apreciar que gran parte de los negocios tienen poco tiempo en el mercado. **“Financiamiento de las micro y pequeñas**. Del total de encuestados se obtuvo que el 36% es con financiamiento de terceros y 64% con financiamiento propio, por lo que se puede apreciar que los negocios prefieren por lo general trabajar con dinero propio”. **“Capacitación de las micro y pequeñas empresas”**. Del total de encuestados se obtuvo que sólo el 9% recibió capacitación para acceder a un crédito y el 91% no recibió capacitación, por lo que se puede apreciar que los empresarios en gran mayoría desconocen las ventajas y desventajas de los créditos que ofrecen las entidades del sistema financiera por falta de capacitación. **“Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas”**. Del total de encuestados se obtuvo que el 78% percibe que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años y 22% no percibe lo mismo, por lo que se puede apreciar que la mayoría de mypes ha mejorado su rentabilidad en los dos últimos años.

Palabras claves: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y mypes.

Abstract

This research work was carried out with the objective of describing the main characteristics of the financing, training, and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of spare parts for smaller vehicles of the Manantay district, 2018, taking as a methodology the type of quantitative research, descriptive, non-experimental, transversal and retrospective level, formulating a questionnaire of thirty-six questions, which was applied to the legal representatives of 50 micro and small and that at the end of it, was obtained The following results: Profile of the owners and / or managers of micro and small. Of the total number of respondents, 70% were from 31 to 50 years old, 14% from 18 to 30 years old and 16% over 51 years old; with what it is possible to be appreciated that the industrialists of the commerce sector, heading purchase and sale of spare parts for smaller vehicles are older than 30 years. Profile of micro and small businesses. From the total number of respondents it was obtained that 56% have a permanence of up to 3 years in the market, 28% more than 7 years and 16% from 4 to 6 years, so it can be seen that most of the businesses have little time in the market. Financing of micro and small. "Of the total number of respondents, 36% were obtained with third party financing and 64% with their own financing, so it can be seen that businesses generally prefer work with their own money. Training of micro and small businesses. "From the total number of respondents, it was obtained that only 9% received training to access a loan and 91% did not receive training, so it can be seen that Most entrepreneurs are unaware of the advantages and disadvantages of the loans offered by the entities of the financial system due to lack of training. Profitability of micro and small enterprises. "Of the total number of respondents, 78% were obtained. be that profitability has improved in the last two years and 22% does not perceive the same, so it can be seen that the majority of mypes have improved their profitability in the last two years.

Key words: Financing, training, profitability and mypes.

Introducción

En los últimos años, la economía de nuestro país ha venido teniendo mejoras significativas de gran consideración, tanto así que muchas de estas cifras se deben en gran parte de las operaciones comerciales de las micro y pequeñas empresas”, en adelante Mypes. “En la actualidad las Mypes representan un sector de gran importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Revisando diferentes estudios tenemos (Zapata, 2004), que en uno de sus trabajos investigó como se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y como se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona – España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y cuatro medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en que expresa: “... somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo.

Así también (Luna, 2012), en “Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato”, “precisa que las micro empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño al acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, baja penetración en mercados internacionales, bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras”.

En la región Ucayali, citando la provincia de Coronel Portillo y sus distritos de “Manantay, Yarinacocha y Callería”, se puede percibir un gran potencial empresarial de las Mypes que

demanda las necesidades del Perú y porque no decir también del mundo, Es decir, hay casi todos los rubros que demanda la sociedad para cubrir sus necesidades, entonces se vuelve necesario empezar a conocer a mayor profundidad sector determinado sector que tiene mucho futuro a nivel nacional y regional. Precisamente, nuestra inquietud y preocupación en la presente investigación es determinar la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”, porque creemos que, sí las Mypes y en particular del sector comercio, reciben el financiamiento de una forma adecuada y oportuna y al mismo tiempo reciben capacitación adecuadamente, dichas empresas serán más competitivas y rentables, tanto así que también podrán beneficiar a la sociedad.

El trabajo de investigación nos pone como enunciado del problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018?, teniendo como objetivo 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 repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018, la cual nos da como justificación conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro compra y venta de repuestos, es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos y precisos sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”. Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Manantay y otros ámbitos geográficos conexos. Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré el grado bachiller en contabilidad, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

Material y Métodos

El tipo de investigación es cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. El nivel de investigación es descriptivo, debido que solo se limita a describir las principales características de las variables en estudio. Es no experimental porque se realizaron sin manipular deliberadamente la variable, se ha observado el fenómeno tal como se muestra dentro de su contexto. En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento. En esta investigación; se indago sobre hechos ocurridos en el pasado. Esta investigación se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. La población está conformada por 50 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2019”. “Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio. “Para el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta, utilizando un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

Principios éticos

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

presente investigación los principios de autonomía, dignidad, beneficencia/no maleficencia y justicia, los mismos que fueron aplicados adecuadamente durante recopilación de la información, recibiendo la colaboración.

Resultados

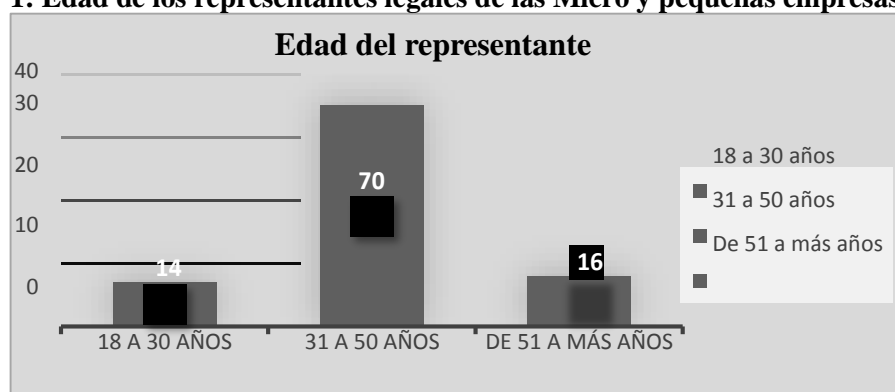
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Tabla N°1: Edad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 30 años	7	14
31 a 50 años	35	70
De 51 a más años	8	16
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura N°1: Edad de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas.



Fuente: Tabla N°1

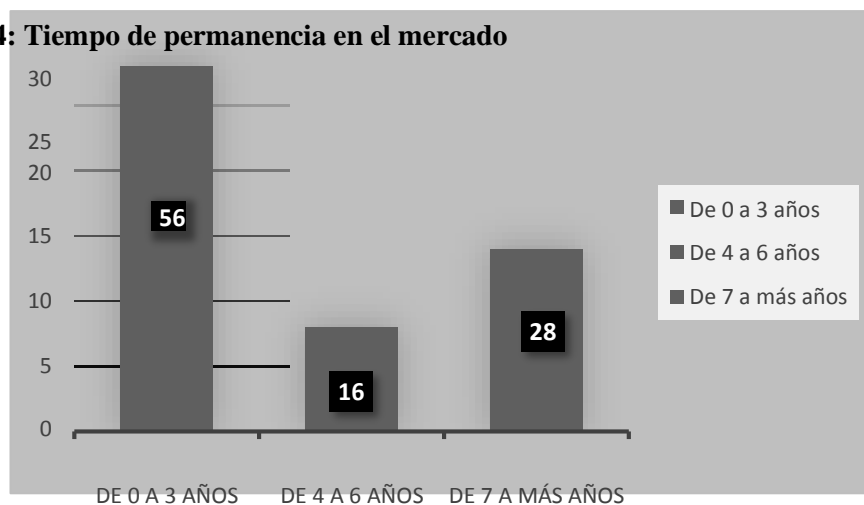
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018

Tabla N°4: Tiempo de permanencia en el mercado

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 3 años	28	56
De 4 a 6 años	8	16
De 7 a más años	14	28
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura N°4: Tiempo de permanencia en el mercado



Fuente: Tabla N°4

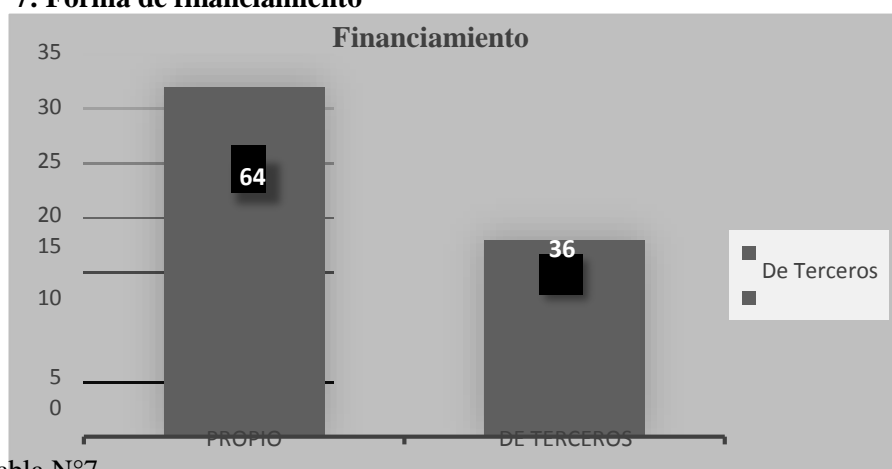
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Tabla N°7: Forma de financiamiento

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	32	64
De Terceros	18	36
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura N °7: Forma de financiamiento



Fuente: Tabla N°7

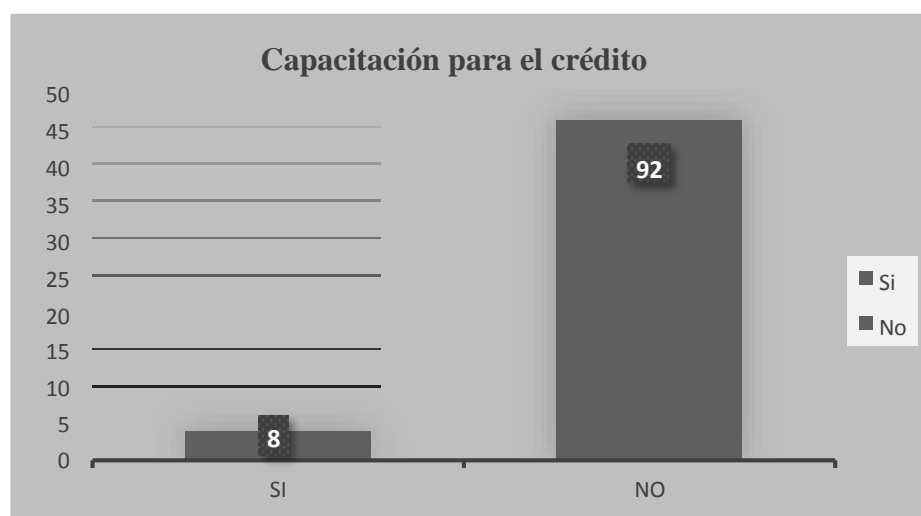
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Tabla 13: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	8
No	46	92
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura 13: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito



Fuente: Tabla N°13

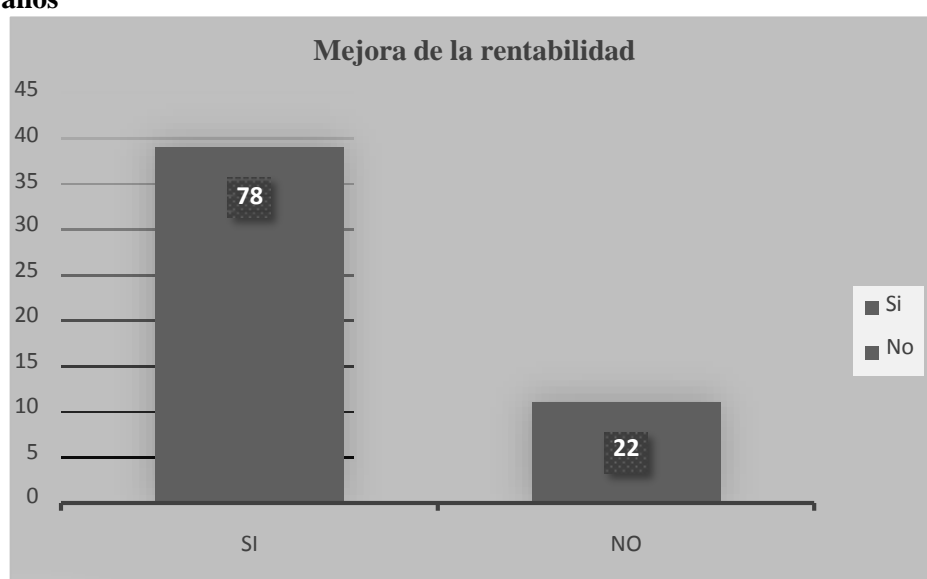
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018.

Tabla N°18: Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	39	78
No	11	22
Total	50	100

Fuente: Registro de datos

Figura N°18: Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años



Fuente: Tabla N°18

Discusión - Análisis de resultados

“Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.

Del total de encuestados se obtuvo que el 70% son de 31 a 50 años, 14% de 18 a 30 años y 16% más de 51 años; con lo que se puede apreciar que los empresarios del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores son mayores de 30 años”. (Tabla N°01).

“Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.

Del total de encuestados se obtuvo que el 56% tiene una permanencia de hasta 3 años en el mercado, 28% más de 7 años y 16% de 4 a 6 años, por lo que se puede apreciar que gran parte de los negocios tienen poco tiempo en el mercado”(Tabla N°04).

“Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.

“Del total de encuestados se obtuvo que el 36% es con financiamiento de terceros y 64% con financiamiento propio, por lo que se puede apreciar que los negocios prefieren por lo general trabajar con dinero propio”. (Tabla N°07).

“Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.

Del total de encuestados se obtuvo que sólo el 8% recibió capacitación para acceder a un crédito y el 92% no recibió capacitación, por lo que se puede apreciar que los empresarios en gran mayoría desconocen las ventajas y desventajas de los créditos que ofrecen las entidades del sistema financiera por falta de capacitación. (Tabla N°13).

“Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018”.

Del total de encuestados se obtuvo que el 78% percibe que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años y 22% no percibe lo mismo, por lo que se puede apreciar que la mayoría de mypes ha mejorado su rentabilidad en los dos últimos años. (Tabla N°18)

Conclusión

Se ha descrito el perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018; se concluye que del total de representantes legales el 70% son de 31 a 50 años, el 72% sexo masculino y 62% con grado de instrucción secundaria.

Se ha descrito el perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018; se concluye que las mypes en el rubro de estudio el 56% están en el mercado no más de 3 años y 62% cuenta con de 6 a 10 trabajadores, esto debido al gran crecimiento del distrito.

Se ha descrito las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículo menores del distrito de Manantay, 2018; se concluye que el 64% de las mypes trabajan con financiamiento propio y 36% con financiamiento de terceros; de los cuales 89% acceden a créditos que ofrecen las entidades no bancarias (cajas municipales, cooperativas, financieras, entre otros) por la mayor facilidad que ofrecen para acceder al crédito en comparación de las entidades bancarias; el 72% accede a créditos con tasa de interés de 16% a 30%, siendo coherente porque el 100% accede a crédito de largo plazo (mayor a 01 año) debido a que los importes del crédito superan los S/10,000.00; y el 78% destina el crédito obtenido para adquisición de repuestos para vehículos menores.

Se ha descrito las características de la Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018; se concluye que el 92% no recibió capacitación para acceder a créditos, el 76% de empresarios no recibió capacitación alguna en el último año; el 70% de empresarios no brinda capacitación a su personal, sin embargo el 86% de empresarios considera que brindar capacitación a su personal es una inversión y el 80% de los trabajadores en su historial recibieron capacitación de prestación de mejor servicio al cliente. Se puede indicar que la capacitación para empresarios y trabajadores es de suma importancia, porque incide de forma directa en el progreso de la empresa.

Se ha descrito las características de Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de productos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018; se concluye que el 78% percibe que la rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años, el 70% percibe que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa y el 96% percibe que la capacitación es muy importante porque mejora la rentabilidad de la empres.

Citas Bibliográficas

- Luna, J. (2012). Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato. Tesis doctoral. Recuperado el 30 de 09 de 2019, de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Zapata, L. (2004). Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas empresas del sector tecnologías de la información de Barcelona. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), Ética de la investigación. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

Porcentaje Turnitin – Artículo científico

ESPAÑOL - INTERNACIONAL (ES)



ALEXANDER MONTES VARGAS



Campus Virtual Pregrado - Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote | ULADECH CATÓLICA

Área personal / Mis cursos / 18BL201902032089A / 14 de octubre - 20 de octubre / Actividad IIU-7: Artículo científico - Revisión Turnitin

Mis entregas

SECCIÓN 1

Título	Fecha de inicio	Fecha límite de entrega	Fecha de publicación
Actividad IIU-7: Artículo científico - Revisión Turnitin - Sección 1	14 oct 2019 - 00:00	29 nov 2019 - 23:50	29 nov 2019 - 01:59

Resumen:
Estimado estudiante:
A través de este medio, deberá subir el artículo científico producto de su investigación, respetando la Política del servicio antiplagio. (Porcentaje de similitud máximo 15%); antes de la siguiente reunión programada de verificación de trabajo autónomo.
Nota: Recordar que los trabajos no entregados en la fecha programadas serán calificados con nota cero (00)
El Docente Tutor Investigador (DTI)

[Actualizar entregas](#)

Ver recibo digital	Título de la Entrega	Identificador del trabajo de Turnitin	Entregado	Similitud	
	Artículo científico	1197636474	25/11/2019 15:33	0%	

Porcentaje Turnitin – Informe final

WhatsApp Actividad IIIU-8: Informe final de Feedback Studio

ev.turnitin.com/app/carta/es/?student_user=1&lang=es&o=121735815&u=1082171029

Control de asistencia... Google YouTube WhatsApp BASCERÚ Inicio SUCAMEC en Línea... Servicio Nacional d... SENAMHI - Perú petróleo LaRepublica.pe ZP | Zona (D) Puca... Facebook RPPNoticias Consulta de Multas... Otros marcadores

turnitin ALEXANDER MONTES VARGAS Informe Final

Resumen de coincidencias

4 %

1 Entregado a Universida... Trabajo del estudiante 4 %

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

ULADECH
CATOLICA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para vehículos menores del distrito de Manantay, 2018

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

AUTOR
Montes Vargas Alexander.
ORCID N° 0000-0001-8406-9790

TUTOR
Mg. CPCC. Jorge A. Ramirez Panduro
ORCID ID 0000-0003-2260-4908
PUCALPA-PERÚ 2019

Página: 1 de 95 Número de palabras: 18170

Text-only Report | High Resolution **Activado**

