

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,  
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO “LAVADERO DE  
VEHÍCULOS” - CALLERÍA, 2022

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

**AUTOR**

HIDALGO SAQUIRAY, ANDY JUNIOR

ORCID: 0000-0003-4067-4467

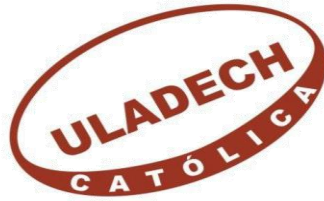
**ASESOR**

VASQUEZ PACHECO, FERNANDO

ORCID: 0000-0002-4217-1217

**PUCALLPA – PERÚ**

**2022**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,  
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO “LAVADERO DE  
VEHÍCULOS” - CALLERÍA, 2022

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

**AUTOR**

HIDALGO SAQUIRAY, ANDY JUNIOR

ORCID: 0000-0003-4067-4467

**ASESOR**

VASQUEZ PACHECO, FERNANDO

ORCID: 0000-0002-4217-1217

**PUCALLPA – PERÚ**

**2022**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Hidalgo Saquiray, Andy Junior

ORCID: 0000-0003-4067-4467

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Pucallpa, Perú

### **ASESOR**

Vásquez Pacheco, Fernando

ORCID: 0000-0002-4217-1217

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias e Ingeniería, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú

### **JURADO**

Baila Gemín, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Montano Barbuda, Julio Javier

ORCID: 0000-0002-1620-5946

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

**JURADO EVALUADOR Y ASESOR**

Mgtr. BAILA GEMÍN, JUAN MARCO

**PRESIDENTE**

Mgtr. MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

**MIEMBRO**

Mgtr. MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

**MIEMBRO**

Mgtr. VÁSQUEZ PACHECO, FERNANDO

**ASESOR**

## **AGRADECIMIENTOS**

### **A Dios,**

En primer lugar, agradecer a Dios por haber sido el que me haya acompañado en este tiempo que duro mi carrera profesional, por haber sido el quien en momentos de debilidad fue esa fortaleza que necesite, además de brindarme una vida de felicidad y aprendizaje. a lo largo de estos años de mi carrera profesional.

### **A mis padres,**

También a los seres quienes me dieron la vida, mis padres, que cada momento me apoyaron, por muchos de los principios y valores recibidos, a ellos que en cada momento que necesitaba me apoyaron, por los principios y valores que me han inculcado, y sobre todo porque fueron ellos quienes que dieron una maravillosa y excelente educación a lo largo de mi vida.

## **DEDICATORIAS**

### **A Dios,**

Porque siempre ha estado conmigo todos los días y a cada momento de mi vida, bendiciéndome, cuidándome y dándome las fuerzas para no desfallecer.

### **A mis padres,**

Estas dos personas maravillosas fueron quienes me guiaron en todo momento y se preocuparon por tener una educación de calidad. Fueron ellos que depositaron en mí su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello que ahora soy una gran persona.

Andy Junior Hidalgo Saquiray

## RESUMEN

La investigación, tuvo como objetivo general: Identificar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022. La investigación fue no experimental-descriptivo y de tipo cuantitativo; la población y muestra fue de 25 microempresas; para el recojo de información se utilizó la técnica de la encuesta y un cuestionario de 40 preguntas abiertas y cerradas pertinentes; obteniendo los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1; el 44% tienen entre 31 y 44 años, el 28% tiene secundaria completa, el 44% tienen la condición de conviviente. Respecto al objetivo específico 2; el 52% tienen más de 3 años en el rubro, el 92% de las empresas encuestadas son formales. El 100% de las microempresas se formaron para obtener ganancias. Respecto al objetivo específico 3; el 72% de las microempresas fueron financiadas por terceros. El 56% recibió entre S/ 1,000.00 y 5,000.00, con un interés de 1.6% mensual. El 48% utilizó el financiamiento para el mejoramiento de su empresa. Respecto al objetivo específico 4; el 52% no capacita a sus trabajadores. Respecto al objetivo específico 5; el 64% indicó que otorgó promociones a sus clientes, el 68% mejoró su rentabilidad. Finalmente se concluye que las Mype estudiadas utilizan financiamiento de terceros, provenientes del sistema bancario y no bancaria formal, quienes brindaron mayores facilidades; los mismos que fueron a corto plazo, he invertido en capital de trabajo, lo que permitió obtener una mejor rentabilidad.

**Palabras clave:** Capacitación, financiamiento y rentabilidad.

## ABSTRACT

The research had as a general objective: Identify and describe the characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the category "Vehicle Wash" - Callería, 2022. The research was non-experimental-descriptive and quantitative; the population and sample was 25 microenterprises; For the collection of information, the survey technique and a questionnaire of 40 pertinent open and closed questions were used; obtaining the following results: Regarding specific objective 1; 44% are between 31 and 44 years old, 28% have completed high school, 44% have cohabiting status. Regarding specific objective 2; 52% have more than 3 years in the field, 92% of the companies surveyed are formal. 100% of microenterprises were formed for profit. Regarding specific objective 3; 72% of microenterprises were financed by third parties. 56% received between S/ 1,000.00 and 5,000.00, with a monthly interest of 1.6%. 48% used the financing to improve their business. Regarding specific objective 4; 52% do not train their workers. Regarding specific objective 5; 64% indicated that they gave promotions to their clients, 68% improved their profitability. Finally, it is concluded that the Mype studied use financing from third parties, coming from the formal banking and non-banking system, who provided greater facilities; the same ones that were short-term, I have invested in working capital, which allowed me to obtain a better return.

**Keywords:** financing, training and profitability.



# CONTENIDO

	Pág.
CARÁTULA.....	i
CONTRACARÁTULA.....	ii
JURADO EVALUADOR Y ASESOR.....	IV
AGRADECIMIENTOS .....	V
DEDICATORIAS .....	VI
RESUMEN .....	VII
ABSTRACT.....	VIII
CONTENIDO .....	IX
ÍNDICE DE TABLAS .....	XII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XIV
I. INTRODUCCIÓN.....	16
II. REVISIÓN DE LITERATURA .....	20
2.1. ANTECEDENTES: .....	20
2.1.1. Internacionales .....	20
2.1.2. Nacionales.....	21
2.1.3. Regionales.....	25
2.1.4. Locales .....	27
2.2. BASES TEÓRICAS: .....	28
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	28
2.2.2. Teorías de la Capacitación .....	35

2.2.3.	Teorías de la rentabilidad.....	36
2.3.	MARCO CONCEPTUAL.....	43
2.3.1.	Definiciones del financiamiento: .....	43
2.3.2.	Definiciones de la capacitación: .....	44
2.3.3.	Definiciones de la rentabilidad: .....	44
III.	HIPÓTESIS .....	47
IV.	METODOLOGÍA.....	47
4.1.	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	47
4.2.	POBLACIÓN Y MUESTRA: .....	48
4.3.	DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	49
4.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	54
4.5.	PLAN DE ANÁLISIS.....	54
4.6.	MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA .....	55
4.7.	PRINCIPIOS ÉTICOS .....	56
V.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	58
5.1.	RESULTADOS: .....	58
5.1.1.	Respecto al objetivo específico 01: .....	58
5.1.2.	Respecto al objetivo específico 02: .....	59
5.1.3.	Respecto al objetivo específico 03: .....	60
5.1.4.	Respecto al objetivo específico 04: .....	62
5.1.5.	Respecto al objetivo específico 05: .....	63
5.2.	ANÁLISIS DE RESULTADOS: .....	64
5.2.1.	Respecto al objetivo específico 01.....	64

5.2.2.	Respecto al objetivo específico 02.....	65
5.2.3.	Respecto al objetivo específico 03.....	66
5.2.4.	Respecto al objetivo específico 04.....	69
5.2.5.	Respecto al objetivo específico 05.....	71
VI.	CONCLUSIONES .....	74
6.1.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1: .....	74
6.2.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2: .....	74
6.3.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3: .....	75
6.4.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 4: .....	76
6.5.	RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 5: .....	77
VII.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....	80
7.1.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS: .....	80
7.2.	ANEXOS: .....	85
7.2.1.	Anexo 1: Modelos de fichas bibliográficas. ....	85
7.2.2.	Anexo 2: Cuestionario de recojo de información de las Mype del caso de estudio.....	86
7.2.3.	Anexo 3: Consentimiento informado.....	91
7.2.4.	Anexo 4: Cuadros estadísticos .....	92

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01 Edad de los representantes legales	92
Tabla 02 Sexo de los representantes legales	93
Tabla 03 Grado de instrucción de los representantes legales	94
Tabla 04 Estado civil de los representantes legales	95
Tabla 05 Profesión de los representantes legales	96
Tabla 06 Ocupación de los representantes legales	97
Tabla 07 Tiempo que se dedica al rubro empresarial	98
Tabla 08 Formalidad de las Mype	99
Tabla 09 Número de trabajadores permanentes	100
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales	101
Tabla 11 Motivos de formación de las Mype	102
Tabla 12 Como financia su actividad	103
Tabla 13 Que entidades bancarias recurre para obtener financiamiento	104
Tabla 14 Que tasa de interés mensual pagó	105
Tabla 15 Que entidades no bancarias otorga el financiamiento	106
Tabla 16 Que tasa de interés pago mensual	107
Tabla 17 Recurre a prestamistas para obtener financiamiento	108
Tabla 18 Que tasa de interés pago mensual	109
Tabla 19 Que entidades otorga mayores facilidades de financiamiento	110
Tabla 20 El financiamiento recibido fue en los montos solicitados	111
Tabla 21 Cuánto fue el monto promedio del financiamiento otorgado	112
Tabla 22 En cuánto tiempo fue solicitado el financiamiento	113
Tabla 23 En qué fue invertido el financiamiento que obtuvo	114
Tabla 24 Utiliza el financiamiento tipo Factoring	115
Tabla 25 Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	116
Tabla 26 Cuantos cursos de capacitación ha tenido	117
Tabla 27 En que cursos se capacitó	118
Tabla 28 Sus empleados fueron capacitados	119

Tabla 29 Cuántos cursos de capacitación recibió el personal de su empresa	120
Tabla 30 La capacitación es una inversión	121
Tabla 31 La capacitación a sus empleados es relevante para su empresa	122
Tabla 32 En que temas se capacitaron sus trabajadores	123
Tabla 33 La empresa otorga descuentos o promociones a sus clientes	124
Tabla 34 El manejo de su cartera de cuentas por cobrar es eficiente	125
Tabla 35 El buen servicio a sus clientes mejora su rentabilidad	126
Tabla 36 El volumen de ventas de sus productos ha mejorado	127
Tabla 37 Obtiene un nivel adecuado de Rentabilidad	128
Tabla 38 Aplicó estrategias que permitió mejorar su rentabilidad	129
Tabla 39 La capacitación a su personal y a usted mejora su rentabilidad	130
Tabla 40 Ha influenciado la administración del capital en la rentabilidad	131

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 01 Edad de los representantes legales	92
Gráfico 02 Sexo de los representantes legales	93
Gráfico 03 Grado de instrucción de los representantes legales	94
Gráfico 04 Estado civil de los representantes legales	95
Gráfico 05 Profesión de los representantes legales	96
Gráfico 06 Ocupación de los representantes legales	97
Gráfico 07 Tiempo que se dedica al rubro empresarial	98
Gráfico 08 Formalidad de las Mype	99
Gráfico 09 Número de trabajadores permanentes	100
Gráfico 10 Número de trabajadores eventuales	101
Gráfico 11 Motivos de formación de las Mype	102
Gráfico 12 Como financia su actividad	103
Gráfico 13 Que entidades bancarias recurre para obtener financiamiento	104
Gráfico 14 Que tasa de interés mensual pagó	105
Gráfico 15 Que entidades no bancarias otorga el financiamiento	106
Gráfico 16 Que tasa de interés pago mensual	107
Gráfico 17 Recurre a prestamistas para obtener financiamiento	108
Gráfico 18 Que tasa de interés pago mensual	109
Gráfico 19 Que entidades otorga mayores facilidades de financiamiento	110
Gráfico 20 El financiamiento recibido fue en los montos solicitados	111
Gráfico 21 Cuánto fue el monto promedio del financiamiento otorgado	112
Gráfico 22 En cuánto tiempo fue solicitado el financiamiento	113
Gráfico 23 En qué fue invertido el financiamiento que obtuvo	114
Gráfico 24 Utiliza el financiamiento tipo Factoring	115
Gráfico 25 Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	116
Gráfico 26 Cuantos cursos de capacitación ha tenido	117
Gráfico 27 En que cursos se capacitó	118
Gráfico 28 Sus empleados fueron capacitados	119

Gráfico 29 Cuántos cursos de capacitación recibió el personal de su empresa	120
Gráfico 30 La capacitación es una inversión	121
Gráfico 31 La capacitación a sus empleados es relevante para su empresa	122
Gráfico 32 En que temas se capacitaron sus trabajadores	123
Gráfico 33 La empresa otorga descuentos o promociones a sus clientes	124
Gráfico 34 El manejo de su cartera de cuentas por cobrar es eficiente	125
Gráfico 35 El buen servicio a sus clientes mejora su rentabilidad	126
Gráfico 36 El volumen de ventas de sus productos ha mejorado	127
Gráfico 37 Obtiene un nivel adecuado de Rentabilidad	128
Gráfico 38 Aplicó estrategias que permitió mejorar su rentabilidad	129
Gráfico 39 La capacitación a su personal y a usted mejora su rentabilidad	130
Gráfico 40 Ha influenciado la administración del capital en la rentabilidad	131

## **I. INTRODUCCIÓN**

OIT (2019) En el mundo actual, nos damos cuenta que las micro y pequeñas empresas se están constituyendo muy rápidamente, posicionándose como la mayor fuerza económica de un país; además, son las más influyentes ya que generan una importante contribución a la generación de puestos de trabajo para la población de la zona en donde se crean y por ende a la disminución de la pobreza y que la población económicamente activa se incrementa, también podemos considerar la importancia que tienen en la mejora socioeconómica.

Para Dini (2020) las micro y pequeñas empresas son una realidad indiscutible tanto en los países desarrollados como en desarrollo, porque representan la absoluta mayoría de las empresas existentes, ya que cerca del 99% del total de empresas del mundo son micro y pequeñas empresas, las mismas que generan entre el 50 y el 80% del empleo y entre el 40 y 70% del Producto Bruto Interno (PBI).

Para Cubas (2017) en su trabajo de investigación Efectos de la ley Mype en las empresa del mercado modelo de Chiclayo, 2016, señala lo siguiente: Las micro y pequeñas empresas en el Perú son denominadas como Mype también tiene un gran porcentaje y son básicamente las que mueven la economía del país, si bien es cierto al igual que en otros países brindan un aporte importante en cuanto a la generación de empleo sin embargo la problemática existente es el alto índice de informalidad que presentan no solo a nivel tributario sino también en procesos internos y en el cumplimiento de las leyes laborales de trabajo.

Continua Cubas, las micro y pequeñas empresas, sin embargo, actualmente enfrentan las consecuencias de lo ocurrido en la economía internacional, dicho impacto genera decremento en la demanda y los precios lo que conllevan a hacer procesos de reestructuración de estrategias sobre todo en un entorno político y normativo de libre



mercado. Esta situación motiva que la micro y pequeña empresa apertura nuevas acciones e innove en su desarrollo. Concluye Cubas, es así que han surgido sin que nadie lo decida unilateralmente dos sectores separadamente irreconciliables; como es el sector informal el que afronta obstáculos para entrar a la formalidad como el costo de los requisitos exigidos para establecerse formalmente; y el sector formal que tiene las múltiples disposiciones para regular sus actividades. Todo esto conduce a evadir el cumplimiento de las leyes y a funcionar fuera del marco legal.

Se dice que las micro y pequeñas empresas del rubro lavaderos, dañan el medio ambiente ya que su principal suministro es el agua. Pero es a la vez su ventaja ya que siendo su materia prima básica de su trabajo le cuesta menos de 100 al mes. Por otro lado, las personas poco a poco utilizan sus cocheras de manera ilegal, es muy importante que se evalúe las características del financiamiento, capacitación del empresario como del personal y además, la rentabilidad de este tipo de empresas.

Ser una mype no significa que no debemos seguir lineamientos para el crecimiento económico; contrariamente necesitan de bases legales para el crecimiento. Las empresas que ahora están consolidadas empezaron siendo microempresas que ellos sabían el camino que debían tomar por medio de estrategias y planeamientos bien definidas, y ahora estas son grandes corporaciones continúan mejorando sus estrategias acordes con el mercado que los ha llevado hacia el crecimiento y rentabilidad. El financiamiento es parte de una cultura de obtención de ganancias, está más relacionado con la práctica de la realización de proyectos, con el fin de obtener utilidad, para eso se requiere de una planificación de actividades en conjunto (Cipoletta, 2015).

En los últimos tiempos en la Ucayali, se han incrementado las Mype en general y las Mype del sector servicio en particular, dentro de este sector se encuentran las microempresas de lavaderos de vehículos, por lo tanto, no se sabe que características tienen dichas microempresas; por ejemplo, no se sabe si el financiamiento es propio o

ajeno, si es de corto o largo plazo, y que tasa de interés paga por el financiamiento externo recibido, además, no se sabe si los trabajadores son capacitados para el mejoramiento de la empresa, y por último, no se sabe si estas micro y pequeñas empresas son o no rentables, entre otros; por lo tanto, existe un vacío del conocimiento; por las razones descritas se ha planteado el siguiente enunciado del problema de investigación: **¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro “lavadero de vehículos” - Callería, 2022?**

Para dar respuesta al problema del enunciado, se planteó el siguiente objetivo general: Identificar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro “lavadero de vehículos” - Callería, 2022.

De lo cual se planteó los siguientes objetivos específicos:

1. Identificar y describir el perfil de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro Lavadero de Vehículos - Callería, 2022.
2. Identificar y describir el perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos”- Callería, 2022.
3. Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.
4. Identificar y describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.
5. Identificar y describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.

Esta investigación se justifica porque permitió llenar el vacío del conocimiento; es decir, permitió: Identificar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas - rubro “Lavadero de

Vehículos” - Callería, 2022.

Así mismo, la presente investigación se justifica por qué servirá como guía metodológica, para otros investigadores realicen investigaciones parecidas en otros ámbitos geográficos; tanto locales, regionales y nacionales. También, permitirá incrementar el conocimiento porque al término de la presente investigación se proporcionará datos estadístico concretos sobre las características, del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro lavadero de vehículos del distrito de Callería.

Finalmente, la elaboración, presentación, revisión, sustentación y aprobación me permitirá obtener el título profesional de Contador Público; lo que contribuirá con la mejora de los estándares de calidad educativa de la Facultad y Escuela Profesional de Contabilidad de la Uladech Católica; al exigir que sus egresados se titulen con la elaboración y aprobación de una tesis, conforme lo establece la nueva Ley Universitaria.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes:**

#### **2.1.1. Internacionales**

Esan (2020) Todas las empresas necesitan utilizar adecuadamente las fuentes que financian a corto plazo para que la administración financiera sea eficiente. Las empresas deben pedir un crédito a corto plazo además de que la deuda generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado, Los gastos de representación de los créditos garantizados son frecuentemente altos y, sin embargo, hablan de una suscripción para recuperar su empresa. Por otro lado, tenemos financiamiento a largo plazo, dónde está el camino y cómo un elemento puede obtener reservas o activos relacionados con el dinero para completar sus objetivos de desarrollo y avance. Así mismo tenemos, los objetivos de financiación: Es el importe que necesitas recaudar para realizar tu proyecto de investigación. Para elaborar el presupuesto es necesario tener en cuenta no sólo los costes del proyecto en sí, sino también los gastos derivados de las recompensas y su distribución, los impuestos fiscales, los gastos de gestión e incluidas las comisiones bancarias.

Según Brenda (2013) en la “Estructura del financiamiento en las Mype”, Se debe tener en cuenta que los costos de insolvencia implican en la administración de esta. Además, en la actualidad es muy alto el costo para financiar las Mype en comparación a los costos de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector Mype muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones microfinancieras.

Según una comparación realizada en septiembre de 2010 por la CAME (Confederación Argentina de la Mediana Empresa), en la Unión Europea la

clasificación para ser considerada una pequeña y mediana empresa se basa en la cantidad de empleados y el nivel de ventas anuales medidas en la moneda local (Euro) o el balance general anual medidos en la moneda local (Euro).

Alvaro (2013) “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas” indica, que las empresas terminan accediendo a la financiación por parte de los bancos, que conceden tasas de financiación inferiores al nivel actual de inflación, ya que en estos momentos las tasas ofrecidas por los bancos están subsidiadas por parte del Gobierno Nacional, los cupos no siempre son los adecuados, ni las características de las empresas son las más adecuadas.

### **2.1.2. Nacionales**

Villarán (2008) nos menciona La informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas, dice que las micro y pequeñas empresas representan el 99.65% de total de empresas en el Perú la cual son más de 3 millones 217 mil 479, y según este estudio absorben el 62.1% de la Población Económicamente Activa - PEA nacional que se estimara para el mismo periodo de tiempo (año).

De otro lado, el Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo - MINTRA presento algunos datos sobre, la informalidad en el país habla del 74,26% del total de las Mype, sumado a esto, según la información del Comité de Pequeñas Industrias de la Sociedad Nacional de la Industria; en nuestra nación, consistentemente se inician 300,000 (Mype), pero paralelamente a esta realidad, 200,000 Mype desaparecen cada año; en otras palabras, hay un desarrollo de alrededor de 100,000 empresas aproximadamente.

Castañeda (2012) en su tesis “Los efectos mediante un financiamiento a largo plazo en la rentabilidad de la empresa Faresi S.A.C. 2012, en la Ciudad de Trujillo”. Donde el objetivo de la investigación fue: Determinar los efectos del financiamiento en la

rentabilidad de la empresa. Las personas que, a través de resúmenes fiscales casi anticipados, con financiamiento y sin financiamiento, las que sirvieron de una y otra forma para sostener los ingresos, encontraron los resultados que se acompañan: Cuando las Mype obtuvieron financiamiento, su utilidad incrementó modestamente, incrementando las ventas, aumentando sus ganancias, siempre y cuando valga la pena con un plan de trabajo.

Moreno (2014) nos refiere en su trabajo de investigación denominado Influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mype del Distrito de San José – Lambayeque, periodo 2010 – 2012. Debido a la forma en que la financiación adquirida amplió su generación y ofertas, aparentemente hubo un efecto en la expansión en beneficio de estas empresas. Por otro lado, el 20% insistió en que no asignaron el dinero del financiamiento correctamente, lo que hizo que esta fuera una inversión en vano, restringiendo su avance después de algún tiempo, influenciado por los negocios deficientes del directorio. En los últimos 3 años las fuentes de financiamiento han tenido algunas variedades; El año 2012 ha mostrado una enorme tasa (54%) de empresas, ya que los empresarios han demostrado un aprendizaje más notable de cómo obtener financiamiento. En 2011, hubo un gran incremento (30%), casi multiplicando los avances en comparación con el año anterior 2010 (16%), la mayoría de los cuales no son tanto como S /. 1,000.00 y S /. 5,000.00 nuevos soles.

Mesone & Roca (2010) en “Estudio exploratorio del perfil del micro y pequeño empresario de Gamarra, Lima, Perú”. Clasifica los temas de empresas independientes en materia gerencial, operativa y estratégicos. Mesones & Roca, están de acuerdo que decisiones operativas en general asimilarán la mayor parte de la consideración de la empresa, y el objetivo es expandir la rentabilidad de las tareas continuas; Difunden temas, por ejemplo, valoración, la base de la promoción de metodologías, calendarios de generación y dimensiones de stock, al igual que los costos relativos para el trabajo

innovador, la exhibición y las actividades.

Silupú (2011) nos da a conocer un importante hallazgo: En el contexto peruano, las micro y pequeñas empresas (Mype), se caracterizan por ser unidades monetarias establecidas por personas naturales o jurídicas legítimas que tienen un movimiento legal y estas cumplan con las obligaciones fiscales, están inscritos en el RUC (Registro Único de Contribuyentes) y reconocen cualquiera de las modalidades de pago de los tributos.

Vásquez (2008) en su tesis *La caracterización y financiamiento de la Mype de sector turismo - rubro restaurantes del distrito de Chimbote*, menciona a los procedimientos beneficiosos no solo requieren el mejor equipamiento y la mejor innovación de su clase con la utilización rentable del trabajo, sino también nuevos tipos de gestión, asociaciones y preparación para un trabajo remunerado que, a pesar del avance en la utilización de los recursos accesibles en las organizaciones, al igual que la naturaleza, son aptos para tonificar el límite con respecto al desarrollo, el potencial imaginativo y la mejora académica de los especialistas. Esto habla de las teorías que han impactado los flujos de preparación, por ejemplo, teoría neoclásica, teorías de conducta, teoría de liberada, teoría tradicional, teoría de murmullo, Vásquez nos revela que las MYPE en un 100% tubo un leve mejoramiento de su rentabilidad debido a la capacitación.

Agrega Vásquez que, estos resultados son únicos en relación con aquellos encontrados para quienes el 60% de los Mype estudiados expresaron que las estrategias de atención de crédito tuvieron una expansión de su rentabilidad; según este estudio nos dice que el 100% de los propietarios de los Mype encuestados indicaron que en los últimos años su rentabilidad mejoro. Sin embargo, Vásquez dice, el ejemplo considerado prevalece la instrucción universitaria superior. c) El 72% de las Mype en el área de la industria de viajes considerada tiene más de 3 años de antigüedad. d) En los restaurantes, el patrón de dar créditos también se estaba desarrollando; Por otro lado,

en la clase de organizaciones de movimiento, la inclinación estaba disminuyendo. e) La inclinación de las medidas de los créditos que fueron otorgados y conseguidos se ha venido desarrollando en los Restaurantes; de nuevo, en la clase de organizaciones de movimiento, el patrón ha ido disminuyendo. f) Las Mype del área de la industria de viajes examinados obtuvieron créditos relacionados con el dinero en una medida más prominente del marco financiero que el marco que no son bancarios.

Por otro lado, Vásquez menciona, que los créditos que fueron obtenidos por las micro y pequeñas empresas considerados han puesto los recursos en extensiones más notables en: El mejoramiento de sus instalaciones, el incremento en su capital de trabajo, además de sus activos fijos. j). Las Mype estudiadas, donde el 60% expresaron que los enfoques de atención de crédito han ampliado el beneficio de estos. k) Además, el 60% de las Mype estudiados parece que el crédito relacionado con el dinero se sumó a la expansión de la rentabilidad de sus empresas. i) Del mismo modo, en las Mype contempladas el 57% de demostraron la relación que tiene el crédito con el incremento de la productividad y de su capital en más del 5%, con un rendimiento interino de más del 30%, con un 16%. ii), las Mype concentradas Solo equivalentes al 38% se prepararon antes de otorgar crédito.

Vásquez, así mismo, de las Mype analizados, solo el 32% se preparó antes de permitir el avance. iii) ahora los cursos que fueron recibidos en la preparación surgen los seminarios sobre especulación del crédito presupuestario y la publicidad comercial. iv) así mismo según el estudio el 48% de las micro y pequeñas empresas, indicaron que su personal a recibido una previa preparación o capacitación antes de iniciar sus labores, con la clasificación de alojamiento con el 73.7%. v) En el 42% de los miembros de las Mype, su personal se ha preparado, al igual que la clase de posada con un 68.4%. vi) El patrón de preparación en el ejemplo de las Mype contemplado se estaba desarrollando, con la clasificación de alojamiento. vii) El 68% de la prueba contemplada demuestra



que la preparación obtenida por su facultad ha sido considerada como una especulación, destacando las organizaciones del movimiento con el 100% y los alojamientos con el 94.7%. viii) El 60% de las Mype en el área de la industria de viajes contemplada piensa que la preparación para su personal era aplicable, con la clasificación de la posada con 89.5%. ix) El 54% del ejemplo analizado se ha preparado en las administraciones de una mejor administración de clientes. x) El 60% de los cafés examinados piensan que el factor fundamental del interés para su administración fue el gusto. xi) 47.4% de las posadas contempladas piensan que el principal impulsor del interés para su administración fueron la promoción y el costo.

### **2.1.3. Regionales**

Uldarico (2015), en su tesis denominado La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las Mype en el sector de producción de muebles, nos menciona que, para efectos de diseñar estrategias que permitan lograr la subsistencia y el progreso de las Mype, y que a su vez logren desarrollar fortalezas para que puedan competir con ventajas en un mundo globalizado. Entonces, la conclusión del trabajo realizado por Uldarico fue que el desarrollo del país está ligada al desarrollo de las Mype ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI (Producto Bruto interno) así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas. Por lo tanto, es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las Mype para poder erradicar el desempleo, haciendo que la Población Económicamente Activa crezca y por ende reducir el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las Mype informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no se quiere decir que el estado permita la informalidad, sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema.

Calderón (2018), en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavadero de vehículos del distrito de Callería, 2018”, concluye lo siguiente: Respecto a los empresarios de las microempresas encuestadas se establece que el 63.2% (12) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad. El 57.9% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino. El 26.3% (5) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa. El 47.4% (9) de los representantes de la empresa son convivientes. El 57.9% (11) de los representantes especifican otra profesión. El 89.5% (17) de los de los representantes no precisa su ocupación. Continúa Calderón, Respecto a las características de las microempresas, El 63.2% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro. El 89.5% (17) de las empresas son formales. El 68.4% (13) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. El 78.9% (15) de las microempresas tienen trabajadores eventuales. El 94.7% (18) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Con respecto al financiamiento Calderón indica, el 52.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 47.4% (9) se autofinancian. El 52.6% (10) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 47.4% (9) no realizó financiamiento. El 21.1% (4) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 5.3% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 73.7% (14) no realizó financiamiento. El 21.1% (4) de las microempresas indicó que las entidades bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 42.1% (8) no realizó financiamiento, el 21.1% (4) indica que son los prestamistas o usureros que les otorgan facilidades, mientras que el 15.8% (3) precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan mayores beneficios. El 57.9% (11) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 42.1% (8) precisó que no

se les otorgó el préstamo solicitado. El 31.6% (6) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos, el 36.8% (7) no realizó financiamiento.

Respecto a la capacitación, También Calderón nos menciona, el 57.9% (11) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 42.1% (8) no recibió capacitación. El 47.4% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación. El 42.1% (8) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación de inversión del crédito financiero. El 89.5% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa sí fueron capacitados.

Finalmente, Calderón no dice que, respecto a la rentabilidad, el 94.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 94.7% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoró en los últimos años. El 94.7% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

#### **2.1.4. Locales**

Puyo (2017) en su tesis denominada, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017, en donde sostiene lo siguiente: Que los representantes de las Mype: Los dueños de las microempresas son adultos ya que tienen entre 41 a más de 61 años de edad, el 85% son del sexo masculino, el 65% tienen grado de instrucción secundaria, finalmente la ocupación que predomina es comerciante. Características de las Mype: El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95%

tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mype se formaron para obtener ganancia. Financiamiento de las Mype: El 85% de las Mype solicitaron crédito financiero a terceros, el 45% recurre a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, los créditos fueron en los montos solicitados de S/2,000 a S/6,000, 144 siendo el 60% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. Capacitación de las Mype: El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, el 70% consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas. Rentabilidad de las Mype: El 95% precisa que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoró su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

## **2.2. Bases teóricas:**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

Toda empresa ya sea pública o privada, para iniciar alguna actividad económica requiere de recursos financieros, ya sea para la ejecución a futuro de proyectos de mejora que impliquen inversiones.

Palomino (2009) indica: Las fuentes de financiamiento son los medios por el cual, las personas ya sea de manera físico o virtual realizan procesos operacionales, en lo interno y externo, a corto, mediano y largo plazo. Es por ello, que se le considera un conjunto de medios monetarios o crédito para realizar un negocio.

Domínguez (2009) nos indica en, Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Determina que las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas son de manera tradicional, es decir, la banca comercial. Sin embargo, también se pueden obtener diferentes fuentes de financiamiento, por ejemplo,

el mercado de valores, que puede tener ventajas comparativas en relación con el financiamiento de bancos comerciales, por ejemplo, disminuciones en los costos relacionados con el dinero, una adaptabilidad de financiamiento más prominente, mejora de la imagen de la empresa, etc. Es por ello, que es necesario que las micro y pequeñas empresas efectúen un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo realizar un estudio de los costos y beneficios de estas.

Continúa Domínguez, las Mype necesitan financiamiento momentáneo con el objetivo de que puedan desarrollar sus negocios y ejercicios operativos. La financiación transitoria se compone de compromisos en los que se confía para desarrollarse en menos de un año y son importantes para mantener una parte enorme de los recursos actuales de la organización, por ejemplo, dinero, registros de ventas e inventarios.

Concluye Domínguez, las Mype necesitan una utilización satisfactoria de los puntos de acceso de subsidios momentáneos para una administración monetaria efectiva. El crédito momentáneo es una obligación que normalmente se reserva para ser reembolsada dentro de un año, ya que generalmente es mejor obtenerlo en una premisa no consolidada, ya que los gastos de representar adelantos verificados son regularmente altos, pero por lo tanto se habla de un refuerzo para recuperarse. Por otra parte, tenemos fuentes de financiamiento de largo plazo; Son compromisos de largo recorrido y capital. En general, es un consentimiento formal para otorgar las finanzas pagaderas a más de un año y la mayoría es para algunas mejoras que beneficiarán a la organización e incrementarán los beneficios. Los adelantos de larga distancia generalmente se pagan con los beneficios, que deben producirse.

Para Buyatii (2011) en Fuentes de financiación. indica que la Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, la que permiten un análisis de

los diversos matices que hacen al riesgo y el rendimiento las actividades en mención. Por lo tanto, este trabajo se enfoca hacia uno de los aspectos de la Administración Financiera, como lo son las decisiones financieras. En la actualidad, es aceptado por lo general el esquema general de la estructura de financiamiento según Franco Modigliani y Merton Miller, junto con el modelo de Valuación de Activos de Capital (CAPM) de William Sharpe. Sin embargo, en la práctica profesional se evidencia que no arrojan un resultado positivo al contrastar algunas de sus inferencias. Dichas divergencias se han acentuado en la actualidad a raíz de la gran crisis económica del mundo que comenzó en el segundo semestre del año 2007, donde se vio que el financiamiento constituyó su factor desencadenante. Por lo tanto, se intenta en esta investigación participar de salvar dicha brecha proporcionando esquemas y demostraciones más amplios, que permitan dar cuenta de la naturaleza compleja y cambiante de este tipo de decisiones. (p.720)

Gossage, (2006) nos indica que cuando de financiar su puesta en marcha se trata, existen variedad de opciones, que van desde usar dinero de su propio bolsillo, hasta solicitar un crédito. Por lo tanto, determina qué opción de financiamiento es la más conveniente para su situación, presentamos seis caminos para encontrar respaldo:

**Préstamos bancarios tradicionales:** Gran parte de los emprendedores recurren a bancos para iniciar el financiamiento de su empresa. Antes de solicitar un préstamo bancario, asegúrese de tener un plan de gastos claros, ya que es indispensable que los bancos soliciten un plan de negocios sólidos para aprobar su préstamo.

**Tarjetas de créditos:** Inicialmente más del cincuenta por ciento de las empresas se financian con una tarjeta de crédito. Si bien esto podría ser una excelente opción si desea tener efectivo rápidamente, comenzar mezclando los gastos de la empresa con los gastos personales no podría ser muy buena idea.

**Financiamiento propio:** Esto requiere recurrir a sus propios activos para poder financiar su empresa, además, podría tomar prestado dinero de sus ahorros, cartera de inversión o fondo para la jubilación, todo esto con la finalidad del autofinanciamiento.

**Familiares y amigos:** Se refiere a fondos que le ofrecen los familiares y amigos, para una mayor seguridad asegurarse de firmar un contrato, determinar si se tratase de un préstamo o de una inversión y siempre mantener una comunicación regular con ellos. Ya sea que se trate de un préstamo o de una inversión, también deberían aceptar que existe un riesgo financiero que podría causar la pérdida de algunos o de todos sus fondos.

**Financiamiento colectivo:** Es cuando un grupo grande de personas dona dinero para fines de llevar una idea comercial al siguiente nivel a eso llamamos financiamiento colectivo.

Finalmente, Gossage nos indica sobre las **Inversionistas ángeles:** que son personas adineradas que proporcionan financiamiento para un negocio que consideran potencialmente rentable, buscando el retorno a corto plazo de su inversión.

#### **2.2.1.1. Fuentes de financiamiento**

Dentro de las fuentes de financiación comúnmente se encuentran: El financiamiento Interno y Externo.

Autores como Aching (2006), nos menciona sobre las fuentes de **Financiamiento interno**, tales como aportaciones de los socios, que son aportes que realizan los socios en el momento que conforman la sociedad o mediante aumento de capital, cuando las empresas ya se encuentran constituidas.

Desde el punto de vista contable y financiero Gitman (2007), realiza una división clasificándolas en dos:

- El capital social Común: Al iniciarse la empresa los socios aportan su dinero, por lo que puede intervenir en el manejo de la empresa, teniendo voz y voto en

las asambleas generales de accionistas. Por otro lado, el capital al inicio de la empresa o posterior a la creación de la misma.

- El capital social preferente: Es el aporte de acciones que no tienen intención en absoluto de participar en el manejo y la toma de decisiones de la empresa, su participación principalmente se programa para que generen recursos a largo plazo, sin impacto en el flujo de efectivo a corto plazo.

Continúa Gitman, Además, la financiación interna puede proceder de los recursos propios de la empresa capaces de generar liquidez, no necesariamente inmediata, como ejemplo tenemos: Dinero en efectivo o descuentos, bienes inmuebles, bienes muebles, patentes marcas, títulos de créditos, etc.

Levy (2008), indica que las fuentes de **financiamiento externas** significa que cuando al trabajar con recurso propios no es suficiente para cubrir las necesidades de las empresas, es decir, cuando los fondos generados por las operaciones del negocio y las aportaciones de los propietarios no es suficiente para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de las empresas, es por ello que es necesario recurrir a terceros para el financiamiento, tales como las entidades bancario y no bancarias.

Continúa Levy, señalando que las entidades bancarias son las principales fuentes de financiamiento para hacer frente a una necesidad financiera, el cual la empresa se compromete a cancelarlo a un corto plazo con los intereses determinados.

Las **fuentes de financiamiento Externo a corto plazo**, Según Morán (2009), comprende las obligaciones o compromisos, que se espera sean pagadas en un año, que son necesarias para sostener en parte los activos circulantes de la empresa, el cual comprende: efectivo, cuantas por cobrar e inventario.

Las **fuentes de financiamiento Externo a largo plazo**, según Domínguez (2007), una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para dar fondos por más de



un año, gran parte de estos fondos se destinará para la mejora de la empresa y aumentará sus ganancias.

Por otro lado, Rojas (2010) menciona, que las fuentes de financiamiento a largo plazo se definen como aquellas obligaciones que serán caducadas en un tiempo superior a un año. En tal sentido, para realizar este tipo de financiamiento, se requiere análisis y una evaluación de las condiciones económicas del mercado, el cual permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos de la empresa

A continuación, se presenta un esquema general de las fuentes de financiamiento.

#### Largo plazo

- Bonos
- Hipotecas
- Arrendamiento financiero
- Renting

#### Corto plazo:

- Crédito comercial
- Factoring
- Crédito documentario
- Descuento comercial bancario

#### Financiamiento vía mercados organizados

- Pagarés (vencimiento a corto plazo)
- Bonos y obligatorios (vencimiento a largo plazo)

#### Otras vías de financiación

- Prestamos de accionistas
- Capital – riesgo (ECR)

### 2.2.1.2. Costo de financiamiento

Málaga (2015) en el El costo del financiamiento y su influencia en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú, 2011-2014. El financiamiento es un factor muy importante que se debe tomar en cuenta cuando se determinen las necesidades a conseguir estos fondos y sobre todo el costo que ello significará para las empresas, así también depende de la naturaleza de sus actividades comerciales, productivas y/o de servicios, sobre todo tratándose de micro y pequeñas empresas que son uno de los motores de la actividad económica, que contribuyen al crecimiento del país. Hay un interés de parte de las instituciones financieras por financiar sus proyectos porque las ven atractivas en cuanto a otorgarles financiamiento, aunque también toman sus medidas porque significan un riesgo para tales operaciones. Solo el 13% de las Mype participa en el sistema financiero y que la informalidad existente en este sector, se debe principalmente a temas de información. Cómo acceder al crédito, el tipo de régimen tributario en el que deben estar o el tipo de persona jurídica que mejor les ajusta son algunas que tienen miles de microempresarios y pequeños empresarios en el Perú.

### 2.2.1.3. Plazos de financiamiento

Dominguez y Crestelo (2009) en Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento, menciona lo siguiente, que el: **Financiamiento a corto plazo:** Consiste en las obligaciones que se espera que se venzan en menos de un año y que son de vital importancia para mantener los activos de la empresa; las empresas necesitan una utilización de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

Continua Dominguez y Crestelo, 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. Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario.

Así mismo, Dominguez y Crestelo, menciona sobre el **Financiamiento a Largo Plazo**: El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter. Como fuentes de financiamiento a largo plazo se menciona lo siguiente: crédito de habilitación, crédito refaccionario, crédito hipotecario, fideicomisos y arrendamiento financiero.

### **2.2.2. Teorías de la Capacitación**

Orozco (2017) define la capacitación “como una acción de índole educativo que contribuye al desarrollo sustancial de las capacidades humanas, y se usa para suministrar conocimientos y complejo cuando es de forma integral y se usa para generar cambios positivos en la persona”.

Montes (2012) define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de micro y pequeñas empresas y las instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos se deben orientar hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes. Por otro lado, la OIT Organización Internacional del

Trabajo (2014) define la capacitación profesional como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria.

### **2.2.3. Teorías de la rentabilidad**

#### **2.2.3.1. Teorías de la rentabilidad**

Ponce (2019) en su libro “Introducción a las finanzas”, mencionan que la rentabilidad es la ganancia emanada posterior a la realización de una actividad económica, el cual se establece en un determinado tiempo.

Levy (2019) en su artículo: Financiamiento, financiarización y problemas del desarrollo; menciona que según la teoría de Keynes, es cuando se tiene ahorro se puede hacer una inversión, dándose de esta manera un crecimiento empresarial; según la teoría de los circuitistas indicó que se trata del otorgamiento del financiamiento del sistema financiero, es de acuerdo a la productividad y solvencias que presente una organización y por último en su análisis de la teoría de Kalecki, menciona que el acceso al mercado de capitales, al cual puede tener acceso una organización es de acuerdo a su capital propio que posee, es por ello que las empresas más grandes tienen mayores posibilidades de ahorrar en el mercado de capitales y es más fácil el acceder a créditos bancarios; como conclusión indicó que el financiamiento de instituciones financieras para las MYPE es menos accesible que para las grandes empresas, todo ello es medido de acuerdo al capital que presentan.

Sánchez (1994) la rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Así mismo, la rentabilidad financiera

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

En este sentido, Sánchez dice que la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

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

Según Sevilla (2017) la gestión financiera de una empresa se preocupa por la captación eficiente de recursos para las inversiones necesarias a largo y corto plazo; cuando nos referimos a la asignación de recursos a inversiones cuya vida útil exceda el ciclo operativo de la empresa en un período de más de un año, nos referimos a largo plazo; gestión financiera a largo plazo Planificación de transacciones futuras, el siguiente paso es implementar la empresa para encontrar la manera de hacer inversiones adecuadas en activos fijos para evitar la subutilización de estos activos, controlar la

rentabilidad que generan y tratar para optimizarlos. Adicionalmente, analiza la capacidad de endeudamiento de la empresa.

La ley tiene por objeto establecer un marco legal para promover la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), formular políticas generales y establecer medios de apoyo y promoción; fomentar la inversión privada, la producción y el acceso a la y mercados externos. A medida que estas unidades económicas continúan desarrollándose, las oportunidades y otras políticas que promueven el espíritu empresarial y permiten que las organizaciones empresariales mejoren.

El estado brinda varios beneficios para las pequeñas y microempresas, proporciona conveniencia para las pequeñas y microempresas y proporciona políticas para promover el espíritu empresarial y mejorar la organización de estas empresas.

#### **2.2.3.2. Tipos de rentabilidad**

Alarcón y Mamani (2018) El estudio de la rentabilidad empresarial se realiza a dos niveles, dependiendo del tipo de resultado que se considere y de las inversiones asociadas al mismo, por lo que tenemos un primer nivel de análisis, denominado rentabilidad económica o patrimonial, que se relaciona con un ya conocido concepto de o resultados esperados, antes de intereses, y todo el capital utilizado para obtenerlos y el segundo nivel, la rentabilidad financiera, donde un concepto conocido o esperado se enfrenta a los fondos propios de la empresa después de intereses, que representa el rendimiento correspondiente.

**Rentabilidad económica:** Es la tasa con la que la empresa remunera a la totalidad de los recursos como inversiones o activos utilizados en su explotación; esta pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, para poder remunerar tanto al pasivo, como a los accionistas.

**Rentabilidad financiera:** Mide a rentabilidad operativa, es el ratio de la rentabilidad

financiera que se define como:

$$RF = \frac{\text{Beneficio Neto (BN)}}{\text{Fondos Propios (FP)}}$$

Ratios de rentabilidad: Los ratios de rentabilidad de una empresa, comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera rentas suficientes para cubrir costes y poder remunerar a sus propietarios.

### **2.2.3.3. La rentabilidad de una empresa**

Torres (2022) Se usa para determinar el alcance de las ganancias en relación con el tamaño de empresa, quiere decir, que es una medida de la eficiencia que determina el éxito o fracaso de una inversión.

La rentabilidad es la clave del éxito de una empresa, si se desconoce el capital invertido que has ganado, entonces no se podrá saber con exactitud el desempeño de esta inversión si fue bueno o mal; por lo tanto, la rentabilidad ayuda a identificar las operaciones que ayudan a impulsar el crecimiento y a detectar asertivamente los errores.

Las proyecciones del índice de rentabilidad te permiten establecer qué tan adecuado fue el uso del capital. Por eso debes considerar el valor de las ganancias que esperas, en comparación con los gastos de operación.

### **2.2.3.4. Características de un negocio rentable**

Rosas (2022) La rentabilidad es aquel que genera mayores ingresos que gastos, es decir; es el resultado del proceso productivo que aporta ganancias y beneficios.

**Plan concebido:** Considera las finanzas, el desarrollo de productos o servicios, la distribución de los mismos y siempre disponer de planes de marketing, la finalidad es hacer crecer la microempresa de una forma dinámica, eficiente y orientado a la calidad.

**Relaciones con los clientes:** Las microempresas tienen que ser capaces de comprender las necesidades de los clientes debe estar en el centro de todas las estrategias que implementen los negocios exitosos, cuanto más sepa sobre los clientes y sus necesidades, más efectivas serán los esfuerzos de marketing.

**Finanzas impecables:** Una microempresa que establece presupuestos, genera informes, comprende los gastos y hace lo que puede para ahorrar dinero.

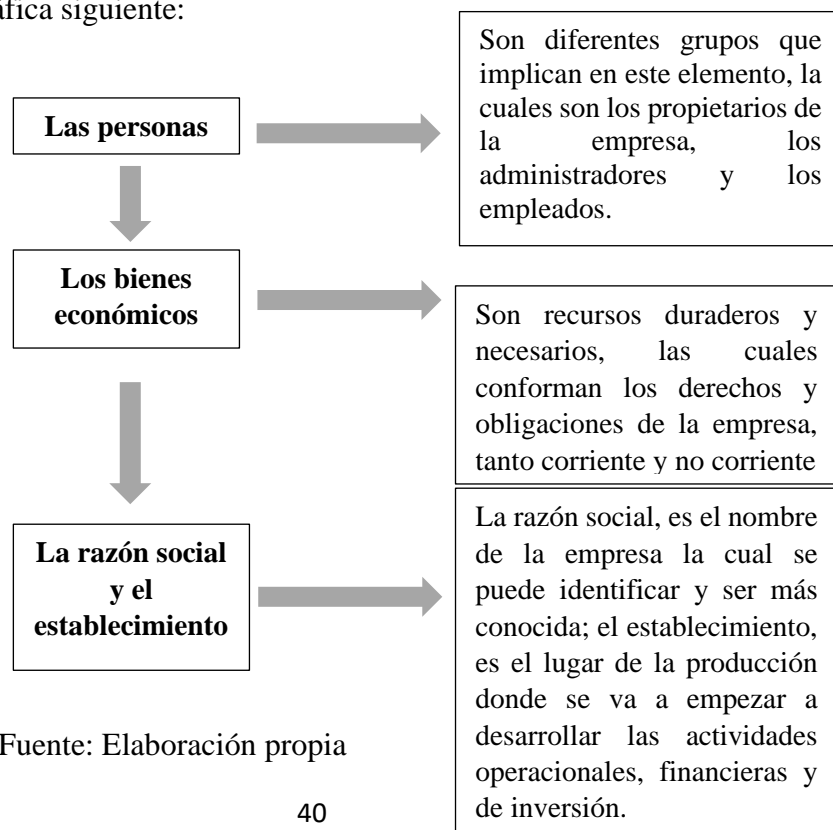
## 2.2.4. Teoría de la empresa

### A. Teoría social

Torres (2017) nos dice que la teoría social se enfoca en la organización empresarial de una empresa, y dado que las organizaciones se crean como creadoras de riqueza, también especifica metas que dictan funciones y responsabilidades frente a situaciones críticas. Por otro lado, muestra que la teoría social debe abordar aspectos relevantes y necesarios de la empresa, tales como: la generación de empleo, los niveles de riqueza y el progreso tecnológico.

### B. Elementos de la empresa

Según Argudo (2018) menciona que una empresa siempre cuenta con un organigrama estructural en el cual desarrolla sus actividades, funciones, metas y responsabilidades, lo cual requiere de elementos importantes para el logro y cumplimiento de dichas metas. utilizarán importantes decisiones de gestión. Podemos visualizar la gráfica siguiente:



Fuente: Elaboración propia



## **C. Los activos y pasivos de la empresa**

Vega (2014) no dice que muchas de las Mype, tienen deudas y obligaciones por pagar las cuales son provenientes de años anteriores o de su gestión actual, además tiene que depender de recursos financieros y económicos para que pueda solventar esas obligaciones. Por otra parte, los pasivos se clasifican en 2 partes: a) pasivo corriente: son las deudas a corto plazo, las cuales están las cuentas por pagar y otras cuentas; b) pasivo no corriente: son deudas a largo plazo, las cuales están los impuestos diferidos y las obligaciones financieras. A diferencia de los activos, que son fuentes de recursos propios o de terceros.

### **2.2.5. Teoría de la micro y pequeña empresa**

Según Sevilla (2017) la gestión financiera de una empresa se preocupa por la captación eficiente de recursos para las inversiones necesarias a largo y corto plazo; cuando nos referimos a la asignación de recursos a inversiones cuya vida útil exceda el ciclo operativo de la empresa en un período de más de un año, nos referimos a largo plazo; gestión financiera a largo plazo Planificación de transacciones futuras, el siguiente paso es implementar la empresa para encontrar la manera de hacer inversiones adecuadas en activos fijos para evitar la subutilización de estos activos, controlar la rentabilidad que generan y tratar para optimizarlos. Adicionalmente, analiza la capacidad de endeudamiento de la empresa.

La ley tiene por objeto establecer un marco legal para promover la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), formular políticas generales y establecer medios de apoyo y promoción; fomentar la inversión privada, la producción y el acceso a la y mercados externos. A medida que estas unidades económicas continúan desarrollándose, las oportunidades y otras políticas que promueven el espíritu empresarial y permiten que las organizaciones empresariales mejoren.

Mitnik, Descalzi y Ordoñez, (2010): El banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las Micro y Pequeños Empresarios más pequeñas, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está mejorando sus capacidades de manejo de relaciones con clientes y de SIA a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia. El estado brinda varios beneficios para las pequeñas y microempresas, proporciona conveniencia para las pequeñas y microempresas y proporciona políticas para promover el espíritu empresarial y mejorar la organización de estas empresas.

### **TEORÍA DE LA LEY MYPE LEY N° 30056**

Según esta Ley 30056 (2019), las micro, pequeñas y medianas empresas se establecen según sus niveles de ventas anuales fijados en Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Así son micro empresas las que alcanzan ventas hasta un monto máximo de 150 UIT, son pequeñas empresas las que tienen ventas anuales superiores a este valor y hasta el monto máximo de 1 700 UIT y son medianas empresas las que alcanzan ventas anuales superiores a 1 700 UIT hasta 2 300 UIT. Considerando que el valor de la Unidad Impositiva Tributaria del 2012 fue de 3 650 nuevos soles, fijado por el Decreto Supremo N° 233-2011-EF, los ingresos registrados en el 2012 por las micro, pequeñas y medianas empresas, significan el 20,7% de las ventas totales del país.

Por otro lado, La Ley también establece disposiciones extraordinarias para la reprogramación y congelamiento de deudas a fin de aliviar la Economía de las Personas Naturales y las MYPES como consecuencia del Covid-19. Impulsa el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa y crea el Fondo CRECER.

Además en su artículo N° 5 indica Artículo 5°.- Selección de la empresa privada. Los procesos de selección a que se refiere el presente artículo se regirán por lo

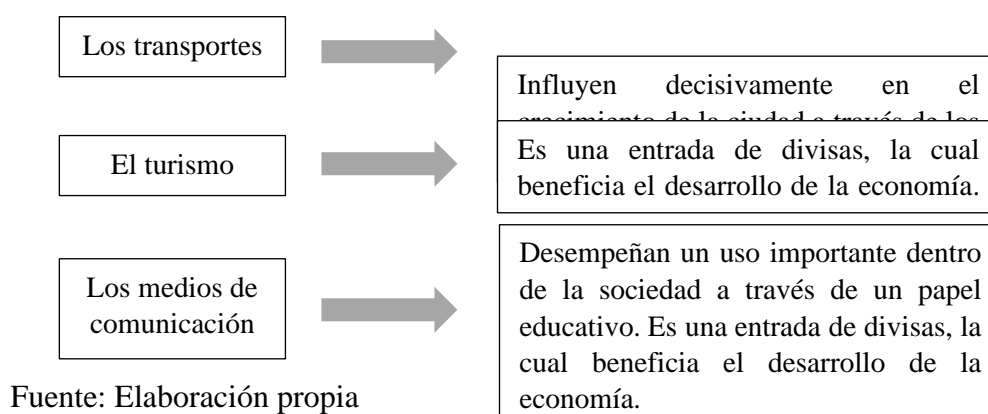
establecido en el reglamento de la presente norma. Son de aplicación los principios de moralidad, libre concurrencia y competencia, imparcialidad, eficiencia, transparencia, economía, vigencia tecnológica y trato justo e igualitario. De no existir dos o más interesados en el financiamiento de los proyectos, se procederá a la adjudicación directa.

En caso de existir dos o más interesados, se efectuará el proceso de selección conforme a los procedimientos que se establecerán en el reglamento de la presente Ley.

## 2.2.6. Teoría de los sectores económico-productivos

### A. Teorías del sector servicio

El sector servicios tiene un impacto muy importante en la sociedad, que son:



Fuente: Elaboración propia

## 2.2.7. Descripción de la microempresa del caso de estudio

Las microempresas del sector servicios - rubro “lavadero de vehículos” del distrito de Callería, 2022, todas perteneces al régimen especial, específicamente perteneciente a la micro y pequeña empresa. Estas empresas fueron creadas hace más de 5 u 8 años, sus dueños en su mayoría son personas ahora con estudios superiores.

## 2.3. Marco conceptual

### 2.3.1. Definiciones del financiamiento:

Etecé (2020) en su página web, indica que el financiamiento, es el proceso para posibilitar y procurar mantener en marcha una actividad económica específica, el cual

se da mediante la asignación de recursos monetarios para la organización; asimismo nos menciona que el financiamiento es vital importancia para el progreso de la empresa. Estos financiamientos son de sumo interés para el área financiera y de contabilidad de las organizaciones, ya que de ello depende mucho la rentabilidad que podría obtener y para una buena toma de decisiones.

El término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo (Venemedia, 2017).

### **2.3.2. Definiciones de la capacitación:**

Pérez (2021) indica que la capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa. La capacitación les permite a los trabajadores poder tener un mejor desempeño en sus actuales y futuros cargos, adaptándose a las exigencias cambiantes del entorno. Esta es vista como un proceso educativo a corto plazo, emplea técnicas especializadas y planificadas por medio del cual el personal de la empresa obtendrá conocimientos y habilidades necesarias para incrementar su eficacia en el logro de los objetivos que haya planificado la organización para la cual se desempeña.

### **2.3.3. Definiciones de la rentabilidad:**

Según Cuellar (2015) la rentabilidad es un concepto que se aplica a todas las acciones económicas que movilizan medios materiales, humanos y financieros para lograr resultados. En la literatura económica, si bien el término rentabilidad se utiliza de muy diversas maneras, y existen muchas formas teóricas de afectar uno u otro aspecto de la misma, en sentido general se le denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que

en un determinado momento periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone que se hace una comparación entre los ingresos generados y los medios utilizados para obtenerlos, a fin de permitir elegir entre alternativas o juzgar la eficacia de una acción realizada, según el análisis realizado sea preferencial o a posteriori.

Según Raffino (2020) nos referimos a la capacidad de una determinada inversión para generar una ganancia mayor que la inversión inicial, después de esperar un período de tiempo. Es un elemento esencial de la planificación económica y financiera porque significa tomar las decisiones correctas.

#### **2.3.4. Definiciones de empresa:**

Noreña (2019) nos indica que las micro y pequeñas empresas son unidades económicas integradas por personas naturales o jurídicas, organizadas o administradas en cualquier forma, según lo previsto por la legislación vigente, con el objeto de realizar las actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Según Campero (2019) una empresa es “aquella entidad formada con un capital social, que además del propio trabajo de su promotor, puede contratar a cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles o a la prestación de servicios.”

#### **2.3.5. Definiciones de micro y pequeñas empresas:**

Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación. (Sánchez, 2019).

Según Certus (2019) menciona que las Mype son organizaciones empresariales, cuya función es captar recursos para invertir en negocios y así poder aumentar su rendimiento

patrimonial.

Por otro lado, Abanto (2021) menciona que la micro y pequeña empresa es la unidad generadora de economía, la cual tienen como visión ser la más efectiva dentro del mercado global.

### **2.3.6. Definiciones del sector económico productivo de la investigación:**

Según el IPE (2013) un sector económico es cada una de las partes resultantes de la división de la actividad económica del país, teniendo en cuenta los factores como el valor añadido de los bienes y servicios producidos.

Estos sectores suelen ser el sector primario, secundario y terciario:

- Sector primario: están formados por aquellas empresas que desarrollan su actividad a través de obtención de recursos naturales. Como son las ganaderas y las agrícolas.
- Sector secundario: se da la transformación de materia prima en producto elaborado. Como la industria textil o la fabricación de muebles.
- Sector terciario: se dedica a ofrecer servicios a la sociedad y empresas intangibles y personalizados. Como lo son las actividades bancarias, asistencia de salud, educación y cultura, etc.

### **2.3.7. Definiciones del sector servicio:**

Thompson (2021) el servicio es un conjunto de actividades que buscan satisfacer las necesidades de una persona, se provee un nivel de habilidad, ingenio y experiencia, están en constante capacitaciones y actualización en ciertas según la materia o tipo de servicio que prestan.

Vega (2021) indica que el servicio para muchos consiste en el asesoramiento brindado por profesionales con conocimientos y experiencia en la materia para ayudar a sus clientes a alcanzar sus objetivos empresariales mediante el aporte de soluciones efectivas basadas en una combinación de innovación y prácticas aceptadas por la

industria.

### **III. HIPÓTESIS**

El presente trabajo de investigación no contiene hipótesis por tratarse de una investigación de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo. Hipótesis descriptiva “Son hipótesis que involucran una sola variable. Se caracterizan por señalar la presencia de ciertos hechos o fenómenos en la población objeto de estudio. Estas hipótesis son simples afirmaciones sujetas a comprobación y no permiten explicar los hechos en cuestión” (Soriano, 2013, p.1).

### **IV. METODOLOGÍA**

#### **4.1. Diseño de investigación**

El diseño de investigación fue: No experimental-cuantitativo-descriptivo y de campo.

El modelo de diseño fue:



Donde:

M = Muestras conformadas por micros y pequeñas empresas encuestadas.

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

#### **No experimental**

La presente investigación fue no experimental porque no se pudo modificar las variables. Basándose en la observación para analizarlo posteriormente, los sujetos fueron observados en su ámbito natural.

#### **Descriptivo**

La presente investigación fue descriptivo porque se limitó a describir las características de las variables complementarias.

## **4.2. Población y muestra:**

### **4.2.1. Población**

La población de la investigación estuvo compuesta por 25 micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro lavadero de vehículos del distrito de Callería, 2022.

### **4.2.2. Muestra**

En esta investigación se tomaron como muestra a 25 micro y pequeñas empresas, las mismas que fueron escogidas de manera dirigida o intencionada de la población especificada líneas arriba, el cual representa el 100% del universo del rubro en estudio.



### 4.3. Definición conceptual y operacionalización de las variables.

Matriz 1: Objetivo específico 1. Variable: Perfil de los dueños y/o representantes legales de las empresas en estudio.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LA VARIABLE					ESP CF
		DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	SI	NO	
Perfil de los dueños y/o propietarios de las micro y pequeñas empresas del rubro “lavadero de vehículos” - Callería, 2022”	Noreña (2019) las micro y pequeñas empresas son unidades económicas integradas por personas naturales o jurídicas, organizadas o administradas en cualquier forma, según lo previsto por la legislación vigente, con el objeto de realizar las actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.	Tipo de empresa  Situación legal de la empresa  Finalidad de la formación  Años de permanencia en el mercado y rubro  Tipo de trabajadores	Edad  Sexo  Grado de instrucción  Estado civil  Profesión  Ocupación	Edad de los representantes legales de las Mype  Sexo de los representantes legales de las Mype  Grado de Instrucción de los representantes legales de las Mype  Estado civil de los representantes legales  Profesión de los representantes legales  Ocupación de los representantes legales			

**Fuente:** Elaboración propia, con la asesoría del DTI Vásquez Pacheco (2022).

Matriz 2: Objetivo específico 2. Variable: Perfil de las empresas en estudio.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LA VARIABLE					ESP CF
		DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	SI	NO	
Perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro “lavadero de vehículos” - Callería, 2022	Certus (2019) menciona que las Mype son organizaciones empresariales, cuya función es captar recursos para invertir en negocios y así poder aumentar su rendimiento patrimonial.	Micro Pequeña Mediana Grande Formal Informal Trabajadores permanentes Trabajadores eventuales Obtener ganancias Supervivencia	Micro Pequeña Mediana Grande Formal Informal Trabajadores permanentes Trabajadores eventuales Obtener ganancias Supervivencia	Hace cuanto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial  Formalidad de las Mype  Número de trabajadores permanentes  Número de trabajadores eventuales  Motivos de formación de la Mype			

**Fuente:** Elaboración propia, con la asesoría del DTI **Vásquez Pacheco (2022).**

Matriz 3: Objetivo específico 3. Variable: financiamiento de las empresas en estudio.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LA VARIABLE					ESP CF
		DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	SI	NO	
Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro “lavadero de vehículos” - Callería, 2022”	Etecé (2020) en su página web, indica que el financiamiento, es el proceso para posibilitar y procurar mantener en marcha una actividad económica específica, el cual se da mediante la asignación de recursos monetarios para la organización.	Financiamiento	Financiamiento	Como financia su actividad productiva.			
			Financiamiento bancario	El financiamiento bancarias a las que se recurren para financiarse			
			Entidades bancarias	A qué entidades bancarias recurre para obtener financiamiento			
			Tasa de interés	Qué tasa de interés mensual paga a las entidades bancarias			
			Entidades no bancarias	A qué entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento			
			Tasa de interés	La tasa de interés mensual que paga por el crédito no bancario de las Mype en estudio			
			Prestamistas y/o usureros	Recurren a prestamistas o usureros para financiar las micro y pequeñas empresas en estudio			
			Tasa de interés	tasa de interés mensual que pagan por financiamiento de prestamistas o usureros			
			Entidades que otorga financiamiento	Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del financiamiento.			
			Monto	EL financiamiento otorgado fueron los montos solicitados			
			Tiempo	Cuanto es el monto del financiamiento otorgado			
			Inversión	A que tiempo fue el financiamiento solicitado			
			Factoring	En que fue invertido el financiamiento			
	Utiliza financiamiento tipo factoring						

Matriz 4: Objetivo específico 4. Variable: capacitación de las empresas en estudio

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LA VARIABLE					ESP CF
		DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	SI	NO	
Características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro “lavadero de vehículos” - Callería, 2022	Pérez (2021), La capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa.	Capacitación del gerente  Cursos de capacitación  Tipos de curso  capacitación del personal  Numero de capacitaciones del personal  La capacitación es una inversión  La capacitación es relevante  Temas de capacitación	Capacitación del gerente  Cursos de capacitación  Tipos de curso  capacitación del personal  Numero de capacitaciones del personal  La capacitación es una inversión  La capacitación es relevante  Temas de capacitación	El representante legal recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero  Cuantos cursos de capacitación ha tenido usted en el último año  Si tuvo capacitación, en que cursos participo usted  El personal de su empresa ha percibido algún tipo de capacitación  Cantidad de cursos recibidos por el personal de la empresa en estudio  Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión  Si la capacitación para el personal es relevante para su negocio  Los temas que fueron capacitados el personal de la empresa en estudio			

**Fuente:** Elaboración propia, con la asesoría del DTI **Vásquez Pacheco (2022).**

Matriz 5: Objetivo específico 5. Variable: rentabilidad de las empresas en estudio

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LA VARIABLE					ESP CF
		DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	SI	NO	
Características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “lavadero de vehículos” - Callería, 2022	Según Raffino (2020) nos referimos a la capacidad de una determinada inversión para generar una ganancia mayor que la inversión inicial, después de esperar un período de tiempo. Es un elemento esencial de la planificación económica y financiera porque significa tomar las decisiones correctas.	Descuentos o promociones  Gestión de cuentas por cobrar  Trato a clientes  Volumen de ventas  Nivel de rentabilidad  Estrategias  Capacitación  Capital de trabajo	Descuentos o promociones  Gestión de cuentas por cobrar  Trato a clientes  Volumen de ventas  Nivel de rentabilidad  Estrategias  Capacitación  Capital de trabajo	La empresa otorga descuentos o promociones a sus clientes para impulsar y elevar su nivel de ventas  La gestión y manejo de su cartera de cuentas por cobrar a sus clientes es eficiente  El trato a sus clientes a través del buen servicio, ¿Es un indicador especial para sus ventas?  El volumen de ventas de sus productos ha mejorado en los dos últimos años  Considera usted que obtiene un nivel adecuado de Rentabilidad  Aplicó estrategias que permitió mejorar su rentabilidad en su negocio  La capacitación a su personal y a usted mejora su rentabilidad  Ha influenciado la administración del capital de trabajo en la rentabilidad			

**Fuente:** Elaboración propia, con la asesoría del DTI Vásquez Pacheco (2022).

#### **4.4. Técnicas e instrumentos**

##### **4.4.1. Técnicas:**

Según Mendoza (2020) señala “que las técnicas constituyen el conjunto de instrumentos en el cual se efectúa el método”. Para el recojo de la información del trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta.

##### **4.4.2. Instrumentos:**

Mendoza (2020), señala que el instrumento incorpora el recurso o medio que ayuda a realizar la investigación, además, el uso de técnicas de recolección de información es una etapa donde se inspecciona y se transforman los datos con el objetivo de resaltar la información útil, lo que sugiere conclusiones y apoyo a la toma de decisiones. Para el recojo de la información se utilizó la entrevista, la observación directa y el cuestionario, el cual estuvo compuesto por 40 preguntas redactadas de manera sencilla para que sean comprendidas con facilidad por los encuestados.

#### **4.5. Plan de análisis**

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

#### 4.6. Matriz de consistencia lógica

Fuente: Elaboración propia con la asesoría del DTI Vásquez Pacheco (2022).

Título de la tesis	Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos específicos:
Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” de Callería, 2022	¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” de Callería, 2022?	Identificar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” de Callería, 2022.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar y describir el perfil de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” de Callería, 2022.</li> <li>2. Identificar y describir el perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” de Callería, 2022.</li> <li>3. Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” de Callería, 2022.</li> <li>4. Identificar y describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” de Callería, 2022.</li> <li>5. Identificar y describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” de Callería, 2022.</li> </ol>

#### **4.7. Principios éticos**

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: autonomía, dignidad, justicia, principio de maleficencia y beneficencia. Velando por el cumplimiento de todas las expectativas que presenta la investigación. En cierto sentido eso hará que la investigación mejore en todo sentido, (Uladech Católica, 2019).

##### **El principio de autonomía**

Lo principal señalado 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.

##### **El principio de la dignidad**

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

##### **El principio de la beneficencia / no maleficencia**

Este principio nos dice que, la beneficencia significa proteger a todos los sujetos que son estudiados 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.

### **El 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.

## V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 5.1. Resultados:

#### 5.1.1. Respecto al objetivo específico 01:

Identificar y describir el perfil de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos”  
- Callería, 2022.

**TABLA 1: RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1:**

ÍTEMS	TABLA N° 01	RESULTADOS
Edad	1	El 40% (10) tienen entre 18 y 30 años, el 44% (11) tiene entre 31 y 44 años, mientras que el 16% (4) sostiene que tienen entre 45 y 64 años de edad.
Sexo	2	El 64% (16) son hombres, mientras que solo el 36% (9) son mujeres.
Grado de instrucción	3	El 28% (7) tiene secundaria completa, el 24% (6) tiene superior universitaria completa, el 12% (3) tiene superior universitario incompleta, el 16% (4) tiene superior no universitario completa y por último el 20% (5) tiene superior no universitario incompleta.
Estado civil	4	El 36% (9) están solteros, el 16% (4) están casados, el 44% (11) son convivientes, y el 4% (1) están divorciados.
Profesión	5	El 20% (5) son administradores, el 12% (3) son ingenieros, el 16% (4) son contadores y el 52% (13) otros.
Ocupación	6	El 36% (9) se dedica al comercio, mientras que el 64% (16) no precisa.

**Fuente:** Elaboración propia, en base a las tablas 1,2,3,4 y 5 y la asesoría del DTI **Vásquez Pacheco (2022)**

### 5.1.2. Respeto al objetivo específico 02:

Identificar y describir el perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro

“Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.

ÍTEMES	TABLA N° 02	RESULTADOS
Tiempo en el sector y rubro	7	El 52% (13) tiene más de 3 años en el negocio, mientras que el 24% (6) tiene 3 años y 20% (5) 2 años respectivamente, mientras que solo el 4% (1) tiene 1 año en el negocio.
Formalidad	8	El 92% (23) de las empresas son formales y solo un 8% (2) indica que es informal.
Trabajadores permanentes	9	Se indican en la tabla y el gráfico 09, el 36% (9) indica que tienen 1 trabajador permanente, el 24% (6) indica que tiene 2 trabajadores, mientras que el 8% (2) tiene 3 trabajadores, por otro lado, el 32% (8) indica que tiene más de 3 trabajadores permanentes.
Trabajadores eventuales	10	El 72% (18) tiene más de 3 trabajadores de forma eventual, mientras que el 16% (4) dice que solo necesita 3 trabajadores, así mismo, el 4% (1) tienen 2 trabajadores, y por último el 8% (2) tiene 1 trabajador permanente.
Motivos de formación	11	El 100% (25) indica que se encuentra en el negocio para obtener ganancias, mientras que nadie está dispuesto a subsistir.

**Fuente:** Elaboración propia, en base a las tablas 7,8,9,10 y 11 y la asesoría del DTI Vásquez Pacheco (2022)

### 5.1.3. Respecto al objetivo específico 03:

Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.

ÍTEMS	TABLA N° 03	RESULTADOS
Financiamiento de la actividad productiva	12	El 72% (18) acudió a financiarse de parte de terceros, así mismo el 28% (7) menciona que el financiamiento fue de su propio peculio.
Financiamiento bancario	13	El 24% (6) se financia por cajas o financieras, el 8% (2) por el Banco de Crédito, el 16% (4) en el Banco Continental, el 20% (5) en Banco Interbank, el 16% (4) en Mi Banco y por último el 16% (4) no financia su actividad con las entidades antes mencionadas.
Tasa de interés financiamiento bancario	14	El 24% (6) de ellos pago 0.1% a 1.6% de interés mensual, mientras el 32% (8) pagó 1.7% a 1.9% de interés mensual, así mismo el 16% (4) pago 2% a 4% de interés mensual y, por último, el 28% (7) no realiza financiamiento.
Entidades no bancarias	15	El 24% (6) opto por Caja Piura, el 32 (8) solicito en Caja Huancayo, mientras que el 20% (5) en Caja Maynas y por último, el 24% (6) no realiza financiamiento.
Tasas de interés en Entidades no Bancarias	16	El 56% (14) pago 0.1% a 1.6% de tasa de interés mensual, el 12% (3) pago 1.7% a 1.9% de interés mensual, mientras tanto el 4% (1) pago el 2% a 4%, por otro lado, el 28% (7) no realiza financiamiento.
Prestamistas o usureros	17	El 8% (2) recurre a prestamistas, el 88% (22), no recurre a prestamistas, por otro lado, el 4% (1) no precisa.
Tasa de interés por prestamistas o usureros	18	El 8% (2) se financia por prestamistas o usureros, mientras el 92% (23) no realiza financiamiento
Mayores facilidades de financiamiento	19	El 36% (9) es financiado por las entidades bancarias, el 40% (10) le dio más facilidades para el financiamiento las entidades no bancarias, mientras el 4% (1) lo obtuvo por los prestamistas y/o usureros y el 20% (5), por ninguna entidad.

El financiamiento solicitado	20	El 60% (15) si ha recibido los montos solicitados, mientras el 40% (10) no ha recibido los montos solicitados.
Monto del financiamiento otorgado	21	El 56% (14) obtuvo entre S/ 1000 a S/ 5,000, el 28% (7) recibió S/ 6,000 a S/ 10,000, por otro lado, el 16% (4) recibió más de S/ 10,000.
Tiempo del financiamiento	22	El 77% que recibió las sumas solicitadas, mientras que solo el 23% notó que no se les otorgo el crédito que solicitaron.
Inversión del financiamiento	23	El 32% (8), invirtió en capital de trabajo, mientras que el 48% (12) lo utilizo en el mejoramiento y/o ampliación del negocio, así mismo, el 4% lo invirtió activo fijo, el 4% (1) en programas de capacitación, por otro lado, el 3% no invirtió
Financiamiento Factoring	24	El 100% (25), no utilizó el financiamiento tipo Factoring.

---

**Fuente:** Elaboración propia, en base a las tablas 12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24 y la asesoría del DTI **Vásquez Pacheco (2022)**

#### 5.1.4. Respeto al objetivo específico 04:

Identificar y describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.

ÍTEMS	TABLA N° 04	RESULTADOS
Recibió capacitación para el financiamiento	25	El 44 % (11) si recibió capacitación, mientras que el 56% (14) no recibió capacitación.
Total de capacitaciones del representante legal	26	El 32% (8) recibieron 1 capacitación, el 16% (4) recibieron 2 capacitaciones, así mismo, el 12% (3) recibió 3 capacitaciones, y el 40% no tuvo ninguna capacitación.
Cursos de capacitación que recibió el representante legal	27	El 24% (6) se capacitó en inversión del crédito financiero, el 16% (4) en manejo empresarial, así mismo, el 12% se capacitó en Administración de recursos humanos, el 8% (2) se capacitó en marketing empresarial, por otro lado, 40% (10) no tuvo capacitación.
Capacitación del personal	28	El 48% (12) indicó que su personal si recibió capacitación, mientras que el 52% (13) no recibió capacitación.
Cantidad de cursos al personal	29	El 64% (16) se capacitó en un curso, el 8% (2) se capacitó en 2 cursos, el 16% (4) se capacitó en 3 cursos, por otro lado, el 12% (3) no capacitó a su personal.
La capacitación es una inversión	30	El 80% (20) considera que la capacitación es una inversión, mientras el 20 % (5) no lo considera.
Relevancia de la capacitación	31	El 84% (21) considera que la capacitación al personal es relevante, mientras que, el 13% (4) no lo considera relevante.
Temas en que se capacitó al personal.	32	El 68% (17) capacitó a sus trabajadores en la prestación de mejor servicio a los clientes, el 20% (5) en administración empresarial, por otro lado, el 12% (3) en otros temas

**Fuente:** Elaboración propia, en base a las tablas 25,26,27,28,29,30,31,32 y la asesoría del DTI Vásquez Pacheco (2022)

### 5.1.5. Respecto al objetivo específico 05:

Identificar y describir las características de la “rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.

ÍTEMS	TABLA N° 05	RESULTADOS
Descuentos y promociones	33	El 64% (16) si otorga descuentos y promociones a sus clientes, mientras, el 36% (9) no ofrecen descuentos.
Gestión en las cuentas por cobrar	34	El 76% (19) considera que tienen buena gestión de su cartera de sus cuentas por cobras, por otro lado, el 24% (6) indica que no.
Trato al cliente	35	El 84% (21) si trata bien a sus clientes mientras que el 16% (4) indica que no.
Volumen de ventas	36	El 16% (4) si mejoró su volumen de ventas, mientras que el 84% (21) no ha mejorado sus ventas.
Adecuada rentabilidad	37	El 68% (17) si obtiene un nivel adecuado de rentabilidad, mientras el 32% (8) no lo obtiene
Estrategias que ayudan a la rentabilidad	38	El 72% (18) si aplico estrategias que ayudaron a mejorar su rentabilidad, por otro lado, el 28% (7) indico que no aplico estrategias.
La capacitación	39	El 60% (15) indico que la capacitación al personal y al microempresario mejoro su rentabilidad, mientras el 40% (10) mencionó que no mejoró.
Capital de trabajo	40	El 56% (14) indicó que la administración del capital de trabajo a influenciado en su rentabilidad, por otro lado, el 44% (11) indico que no ha mejorado

**Fuente:** Elaboración propia, en base a las tablas 33,34,35,36,37,38,39,40 y la asesoría del DTI Vásquez Pacheco (2022)

## **5.2. Análisis de resultados:**

### **5.2.1. Respecto al objetivo específico 01**

**Tabla N° 01:** Los propietarios de las Mype de servicios rubro lavadero de vehículos del distrito de Callería en estudio, el 44% indico que tienen entre 31 y 44 años y el 40% entre los 18 a 30 años de edad, esto muestra que gran parte de las empresas, son dirigidas por personas adultas y con experiencia del manejo del negocio.

**Tabla N° 02:** De acuerdo con los datos obtenido el 64% de propietarios de las empresas tienen como sexo masculino y el 36 % indicaron tener sexo femenino, demostrando que gran parte de estos propietarios de las empresas en estudio son dirigidas por personas del sexo masculino, esta amplia brecha de diferencia entre los propietarios no hace más que confirmar la continuidad del dominio del sexo masculino, la cual debería igualarse para buscar la equidad en la dirección de una empresa.

**Tabla N° 03:** Concerniente al nivel del grado de instrucción de los representantes legales de las Mype, indicaron que secundaria completa tiene el 28% así mismo, superior universitaria completa tiene el 24%, y el 20% indicaron tener grado de superior no universitario incompleta, por otro lado, el 12% indicaron tener grado de superior universitario incompleta, los datos brindados nos muestra que en su mayoría poseen secundaria completa y universitaria respectivamente, podemos decir que la mayor parte de representantes legales tuvo o termino algún estudio superior.

**Tabla N° 04:** Respecto a la situación de su estado civil de los propietarios de las empresas en estudio en estudio, indicaron que 44% de estos están en



situación de convivencia, el 36% son solteros, así mismo el 16% indicaron que contrajeron matrimonio. Esto nos quiere decir que el estado civil de conviviente no es reconocido por normatividad legal, por lo tanto, los gerentes de las Mype en estudio optaron por la convivencia y estar solteros.

**Tabla N° 05:** En relación con la profesión, 20% de propietarios son administradores, mientras el 12% son ingenieros y 16% contador respectivamente, por otro lado, 52% tienen otras profesiones, lo cual indica que, los administradores y contadores son quienes dirigen las microempresas llevando un mejor control en sus ingresos y salidas de dinero, haciendo uso de los conocimientos adquiridos.

**Tabla N° 06:** En relación con la ocupación de los representantes legales, el 36% indico ser comerciantes, así mismo, el 64% no precisa; por lo tanto, la encuesta demuestra que las profesiones son quienes están al mando de las microempresas en estudio.

### **5.2.2. Respecto al objetivo específico 02**

**Tabla N° 07:** Respecto al tiempo que llevan desarrollando su actividad en el rubro, el 24% indico tener tres años, así mismo, el 20% tienen 2 años en el negocio, y el 4% solo tiene 1 año en el negocio o están iniciando, por otro lado, un increíble 52% tienen más de tres años. Demostrando que gran parte de estas empresas en estudio son estables y tienen mucho tiempo en el mismo rubro.

**Tabla N° 08:** Concerniente a la formalidad, 92% de las Mype están formalizadas, así mismo, el 8% de ellos están en situación de informalidad,

demostrando que las empresas entrevistadas en su mayoría son formales y son conscientes de que el negocio crecerá más estando en esta condición, y en un menor rango son informales o están en proceso de formalización.

**Tabla N° 09:** El 36% de las MYPE posee un empleado permanente, así mismo el 24% tienen dos trabajadores, el 8% cuenta con tres empleados, y el 32% cuenta con más de tres empleados, demostrando una vez más que las empresas del sector servicio rubro lavadero de vehículos del distrito de Callería en estudio no poseen a trabajadores que permanezcan por tiempos prolongados.

**Tabla N° 10:** Con lo que respecta a los trabajadores eventuales, el 8% de los empleados la cual representa a 1 es eventual, más de 3 trabajadores que representa el 72% están de forma eventual, y el 4 % tienen dos trabajadores de manera eventual, por último. Esto demuestra que las Mype en estudio, tienen un alto índice de deserción laborar por las condiciones en los que estos trabajan.

**Tabla N° 11:** Respecto a los motivos que llevo a formar las Mype, de acuerdo con los hallazgos el 100% de ellos fue para obtener ganancias, demostrando que los empresarios que inician un negocio su único objetivo es generar rentabilidad e incrementar sus ingresos.

### **5.2.3. Respecto al objetivo específico 03**

**Tabla N° 12:** Del financiamiento, las Mype en estudio, indicaron que el 28% de los propietarios el financiamiento fue de su propio peculio, y el 72% fue financiado por terceros. Demostrando que los empresarios para poder obtener capital y permanecer en el negocio necesita un capital externo.

**Tabla N° 13:** Respecto al financiamiento bancario, el 8% de ellos solicito el préstamo al banco de crédito, el 16% al banco continental, el 20% banco Interbank, el 16% Mi Banco y por último, el 16% en ninguna entidad financiera. Demostrando que el Banco Interbank es el favorito u otorga más facilidades para la obtención del crédito, seguido del banco continental y mi banco.

**Tabla N° 14:** La tasa de interés mensual que pagan los empresarios por el financiamiento en las entidades bancarias son: el 24% de los representantes legales pago de 1.6% de interés mensual, mientras el 32% pago el 1.9% de interés mensual, así mismo, el 16% pago 2% de interés mensual. Demostrando que la tasa de interés mensual de los bancos es moderadamente baja, pero con el riesgo de sobre endeudarse si no se paga a tiempo.

**Tabla N° 15:** De acuerdo con la otorgación del financiamiento de las entidades no bancarias, el 24% de ellos lo solicito Caja Piura, el 32% en Caja Huancayo, mientras que, el 20% en Caja Maynas, por otro lado, el 24% no precisa o no solicito en ninguna de estas entidades. Esto demuestra que la Caja Huancayo es el favorito de los microempresarios para obtener financiamiento, seguido de Caja Piura.

**Tabla N° 16:** Respecto a la tasa de interés mensual que pagan por el financiamiento en las entidades no bancarias, el 56% pago 1.6% de interés mensual, así mismo, el 12% pago el 2.9%, por otro lado, el 4% pago 4% de interés mensual, por último, el 28% no precisa. Esto demuestra que la tasa de interés es muy atractiva para los empresarios, y optan por buscar financiamiento en las entidades no bancarias.

**Tabla N° 17:** Respecto al financiamiento de parte de los prestamistas o usureros, el 8% recurrió a usureros y prestamistas, mientras, el 92% no opto por recibir financiamiento de estos. Demostrando que los representantes legales de las Mype no prefieren utilizar a estos financistas.

**Tabla N° 18:** Respecto a la tasa de interés que pagan a los prestamistas o usureros, el 8% pago el 20% de interés mensual, por otro lado, el 92% ninguno; demostrando que los prestamistas o usureros no son los preferidos para recibir finamiento en el rubro de estudio, debido a la altísima tasa de interés que cobrar y además a un corto plazo.

**Tabla N° 19:** Respecto al financiamiento de terceros y quienes otorgan mayores facilidades para el crédito, 28% de los representantes legales tuvo que acudir a las entidades bancarias, mientras que el 36% indico solicitar directamente el financiamiento a las entidades no bancarias, el 16% a los prestamista o usureros, finalmente el 20% no precisa. Demostrando que las entidades no bancarias son quienes brindan mayores facilidades por la baja tasa de interés y las facilidades para que los prestamos sean pagados sin ninguna complicación.

**Tabla N° 20:** Respecto al monto del financiamiento solicitado, 60% recibió las sumas solicitadas, mientras que, el 40% no recibió el monto que solicitaron. Demostrando que la mayoría pudo obtener lo que pidió a las entidades financieras.

**Tabla N° 21:** Respecto al monto promedio que fue solicitado, el 56% solicitó un monto entre S/ 1,000.00 y S/ 5,000.00, el 28% solicitó S/ 6,000 a S/ 10,000,

así mismo el 16% recibió más de S/ 10,000.00. Demostrando que la mayoría recibió un crédito de S/ 5,000 y en menor medida recibieron más de S/ 10,000.00, hay facilidades para la obtención del financiamiento, pero los montos recibidos en gran parte no cubren las necesidades de las empresas.

**Tabla N° 22:** El tiempo que fue solicitado y otorgado el financiamiento se precisa que, el 56% lo solicitaron a un plazo corto, y el 44% solicitaron a un plazo largo respectivamente, esto determina que tienen la capacidad pago por el financiamiento es en menos tiempo o a corto plazo.

**Tabla N° 23:** Según los representantes legales, el 32% indico que invirtió en capital de trabajo, el 48% lo invirtió en la ampliación o mejoramiento de su negocio, así mismo, el 4% mencionaron que logro invertir en activos fijos, por otro lado, el 4% invirtió en programas de capacitación para sus trabajadores y ellos mismos, por último, el 12% preciso que lo invirtió en otros. Demostrando que en su mayoría utilizaron el dinero para mejorar y ampliar su negocio, con la finalidad de buscar mejorar la operatividad del local.

**Tabla N° 24:** La encuesta demuestra que el financiamiento tipo Factoring, es desconocido por los representantes legales, consecuentemente el 100% desconoce o no utilizó este tipo de financiamiento.

#### **5.2.4. Respecto al objetivo específico 04**

**Tabla N° 25:** En relación con la capacitación que recibió con respecto al otorgamiento de crédito, el 44% indico no recibió tal capacitación, así mismo, el 56% indico que fue capacitado. Determinando así que los representantes

legales en su mayoría no tuvieron capacitación sobre créditos o financiamiento.

**Tabla N° 26:** Los cursos de capacitación son importantes, es por ello que el 32% de propietarios de las Mype recibió una capacitación, así mismo, el 16% indicó que recibió dos capacitaciones, por otro lado, el 12% recibió tres capacitaciones respectivamente, por último, el 40% no tuvo capacitación alguna. Demostrando que los representantes legales no tuvieron muchos cursos de capacitación.

**Tabla N° 27:** Respecto al tipo de cursos de capacitaciones que participaron, el 24% indico que fue en inversión del crédito financiero, el 16% en manejo empresarial, así mismo, el 12% en administración de recursos humanos, y el 8% en marketing empresarial, por último, el 40% indico que recibieron capacitación o recibieron otros temas. Demostrando que la inversión del crédito financiero y el manejo empresarial son temas importantes para los empresarios encuestados, ya que, una buena inversión y un manejo adecuado de la empresa puedes generar mayor ganancia y permanecer más tiempo en el rubro.

**Tabla N° 28:** La capacitación al personal es muy importante, pero esto no es tan relevante para los dueños de las microempresas, es por ello que un 48% indico que sus trabajadores recibieron alguna capacitación, y un 52% no fue capacitado específicamente en algún tema con respecto al trabajo que hacen. Demostrando que estos no están dando la importancia a capacitar a sus empleados.

**Tabla N° 29:** Respecto al número de capacitaciones que recibió el personal de la microempresa, el 64% tuvo un curso, el 8% se capacitó en dos cursos, así mismo, el 16% recibió tres cursos de capacitación, por otro lado, el 12% no tuvo ningún curso de capacitación. Demostrando que al menos los empleados tuvieron un curso de capacitación al ingresar a laborar.

**Tabla N° 30:** El 80% de los empleadores de estas microempresas indicaron que capacitar a sus trabajadores es una inversión, mientras el 20% considera que necesariamente capacitar no es una inversión. Demostrando que los propietarios consideran a la capacitación de sus empleados muy importante y relevante considerando que recibirán un beneficio a futuro.

**Tabla N° 31:** Respecto a si capacitar a sus trabajadores es relevante para el buen funcionamiento de sus empresas, el 84% indica que es muy relevante capacitar a sus empleados, y solo un 16% indicaron que no es relevante capacitar a sus trabajadores.

**Tabla N° 32:** Un amplio 68% indicó que sus empleados tuvieron capacitación en temas de mejoramiento del servicio al cliente, y un 20% en la administración del negocio, por otro lado, el 12% se les capacitó en otros temas. Esto demuestra que la atención al cliente es la prioridad para los dueños de estas microempresas, ya que mejorar la atención al cliente hará que regresen y recomienden el negocio a otras personas.

#### **5.2.5. Respecto al objetivo específico 05**

**Tabla N° 33:** Los representantes legales de las microempresas rubro lavadero de vehículos del distrito de Callería en estudio mencionaron que, el 64% para

impulsar sus ventas otorgan promociones a sus clientes, el 36% no lo hace. Esto demuestra que los empresarios brindan promociones tales como: Si nos recomiendas la siguiente lavada de vehículo te sale con el 50% de descuento, ayudando a generar publicidad al negocio y así mismo generando fidelización a sus clientes.

**Tabla N° 34:** Respecto a la gestión y manejo de las cuentas por cobrar a sus clientes, el 76% si considera que es eficiente, mientras el 24% indica que no. Demostrando que la mayoría puede decir que maneja muy bien la caja de la empresa y puede rendir a detalle lo que se a vendido durante el día.

**Tabla N° 35:** Sobre el buen servicio a los clientes, los empresarios creen que es un factor importante para sus ventas y consecuentemente incide en la rentabilidad de la misma, es por ello que, el 84% de los propietarios que, si es un indicador positivo, mientras el 16% menciona que no lo es. Esto demuestra que la capacitación para el buen servicio a los clientes visto líneas arriba es fundamental para que los clientes finales se sientan felices que venir a la empresa y así mismo influya en la rentabilidad de la misma.

**Tabla N° 36:** Con respecto al incremento de las ventas en los últimos años, el 16% indico que si mejoró, mientras el 84% menciona que se mantiene o no ha mejorado en absoluto. Esto demostrando que falta mejorar en estrategias de ventas o marketing para incrementar sus ventas.

**Tabla N° 37:** Con respecto al nivel adecuado de rentabilidad, el 68% si mejoró su rentabilidad, mientras el 32% no mejoro. La rentabilidad de un negocio es fundamental si queremos mantenernos en el rubro, así los demuestra la



encuesta a los empresarios que muchos de ellos consideran que el negocio es rentable pero no tanto como para crecer a gran escala.

**Tabla N° 38:** Sobre si aplicó estrategias que ayudaron a mejorar su rentabilidad, el 72% indico que si aplicó estrategias, mientras el 28 no las aplicó. Las estrategias que se aplicaron son las promociones para atraer más clientes, las mismas que incluían un descuento del 50% del servicio si traían a sus amigos, además, se pudo mejoraron el ambiente para el confort del cliente mientras espera el lavado del vehículo, además se apostó a reducir los costos innecesarios.

**Tabla N° 39:** La capacitación al personal y al microempresario mejora la rentabilidad de las Mype en estudio, esto lo indican un 60% de los encuestados, mientras un 40% indica lo contrario. Demostrando que si queremos tener una mayor rentabilidad también es fundamental capacitar a los empleados para un mejor rendimiento en las labores que realiza.

**Tabla N° 40:** Sobre la influencia de la administración del capital de trabajo para mejorar la rentabilidad el 56% indica que, si influyó, mientras el 44% indico que no influyo en absoluto. Demostrando que la mayoría de los empresarios administran tienen un manejo adecuado del capital de la empresa que permite tener una rentabilidad adecuada.

## **VI. CONCLUSIONES**

### **6.1. Respecto al objetivo específico 1:**

#### **Características de los propietarios de las Mype**

- a) El 40% de las microempresas en estudio del distrito de Callería, siendo representados por sus propietarios, son personas en la etapa adulta, las edades de estas se encuentran entre 31 a 44 años y el 40% indicó que tiene de 18 a 30 años (Tabla N° 01). Por otro lado, el 64% son hombres y el 36% de ellos son mujeres (Tabla N° 02).
- b) Las que dirigen las empresas en estudio, el 28% tiene secundaria completa, y un 24% están formadas por profesionales con educación superior y un 16% por profesionales técnicos (Tabla N° 03).
- c) El 44% de ellos son convivientes, mientras que un 36% son solteros, y casados representan un 16% (Tabla N° 04). Por otro lado, un 20% de los representantes legales de profesión son administradores, y 16% de ellos son ingenieros (Tabla N° 05), mientras tanto, el 64% no precisa que ocupación tiene (Tabla N° 06).

### **6.2. Respecto al objetivo específico 2:**

#### **Respecto a las características de las Mype**

- a) Con respecto a las Mype en estudio del distrito de Callería, el 52% indico tener ininterrumpidamente tres años a más en el negocio, desarrollándose en el mismo rubro, en tanto el 20% tiene 2 años en la actividad económica (Tabla N° 07). Las estadísticas también indican que el 92% de las Mype se formalizaron y el 8% son informales o están en proceso de la formalización (Tabla N° 08).
- b) El 36% cuenta con 1 trabajador permanente (Tabla N° 09), así mismo el 8% de ellos indicaron tener 1 trabajador eventual (Tabla N° 10), por otro lado, el

100% de las micro y pequeñas empresas se crearon para generar ganancias (Tabla N° 11).

### **6.3. Respecto al objetivo específico 3:**

#### **Financiamiento de las Mype**

- a) Los dueños de las Mype en estudio mencionan que, el 72% obtuvo financiamiento de terceros (Tabla N° 12). Además, el Banco Interbank con 20% es al cual recurren en mayoría para la obtención del financiamiento y pagan 1.6% de interés mensual (Tabla N° 13 y Tabla N° 14), así mismo, con un 32% la Caja Huancayo es la entidad no bancaria a la cual recurren en su mayoría para la otorgación del financiamiento y pagan 1.6% de interés mensual (Tabla N° 15 y Tabla N° 16), mientras tanto, el 92% de los representantes legales mencionan que no recurren a prestamistas y usureros para la obtención del financiamiento, y los que si acuden un 8% indicaron que pagan 20% de interés mensual (Tabla N° 17 y Tabla N° 18). Para obtener financiamiento acuden en su mayoría a las entidades no bancarias (Tabla N° 19).
- b) El 60% de los representantes legales en estudio indicaron que se les había otorgado el financiamiento solicitado por factores de buenos pagadores o buena línea de crédito (Tabla N° 20). El 56% recibieron montos entre S/ 1,000.00 y S/ 5,000.00 respectivamente, así mismo, el 56% fue pagado a un corto plazo (Tabla N° 21 y Tabla N° 22).
- c) El 48% de los propietarios de las empresas, indicaron que el financiamiento que se les dio fue invertido en mejorar su local, además, el 32% indico que invirtió en capital de trabajo, y un mínimo 4% de ellos empleo ese dinero en adquirir en activos fijos que perduraran en mucho tiempo (Tabla N° 23). El

100% no utilizó o no sabe del financiamiento tipo factoring (Tabla N° 24). Evidenciando a que la gran mayoría de las empresas para crecer económica y comercialmente, necesariamente necesitan de las entidades bancarias y no bancarias para financiarse, pagando a corto plazo, con intereses bajos.

#### **6.4. Respecto al objetivo específico 4:**

##### **Capacitación de las Mype**

- a) El 56% de los propietarios indico que no recibió la debita capacitación con respecto al tema sobre la entrega del financiamiento (Tabla N°25), por otro lado, el 32% de ellos mencionaron que tuvieron una capacitación (Tabla N° 26). Así mismo, el 24% de los empleadores fueron capacitados en inversión del crédito financiero y el 16% en manejo empresarial respectivamente (Tabla N° 27).
- b) Las empresas del ámbito de estudio indicaron a través de sus propietarios, que gran parte de su personal no recibe capacitación alguna al iniciar sus labores en su empresa y asi mismo, el 64% de los empleados recibió una capacitación (Tabla N° 28 y Tabla N° 29), por otro lado, el 80% de los propietarios del sector servicio rubro lavadero de vehículos en el distro de Callería, considera que la capacitación es una inversión, así mismo, pero esto contrarresta con un contundente 84% de empleadores quienes indicaron que capacitar a su personal es relevante. (Tabla N° 30 y Tabla N° 31). Así mismo, un 68% de sus trabajadores fueron capacitados en prestación de mejor servicio al cliente y otros 12% en otros temas (Tabla N°32). Los representantes legales en su mayoría les interesan que sus trabajadores prioricen la buena atención al cliente, ya que según ellos aseguran que un cliente atendido con todos los protocolos, vuelven o te recomiendan con sus amigos.

## **6.5. Respecto al objetivo específico 5:**

### **Rentabilidad de las Mype**

- a) El 64% de los propietarios del sector servicios rubro lavadero de vehículos en estudio, manifestaron que brindan promociones a sus clientes tales como el descuento del 50% por el servicio si traen a sus amigos, todo esto mejora y ayuda a crecer el negocio y mejorar su rentabilidad (Tabla N° 33), por otro lado, el 76% indicó que la gestión y manejo de las cuentas por cobrar a los clientes es eficiente, porque las microempresas están implementando un sistema para que los clientes no demoren en caja y sean atendido rápidamente (Tabla N° 34), así mismo, el 84% mencionó que el trato a los cliente es fundamental porque incide en la rentabilidad de las microempresas, ya que un cliente satisfecho es un cliente que vuelve y aporta mucho más ganancias (Tabla N° 35), mientras tanto, el 84% de los encuestados indicó que el volumen de ventas no ha mejorado o se ha mantenido en los últimos años (Tabla N° 36), el 68% obtiene un nivel adecuado de rentabilidad, porque está aplicando estrategias para mejorar su rentabilidad tales como promociones para atraer más clientes, las mismas que incluían un descuento del 50% del servicio si traían a sus amigos, además, se pudo mejoraron el ambiente para el confort del cliente mientras espera el lavado del vehículo, así mismo, se aposto a reducir los costos innecesarios (Tabla N° 37 y Tabla N° 38);
- b) La capacitación al gerente y al personal es fundamental para mejorar la rentabilidad, es por ello que un 60% apuestan por eso para incrementar su ganancia (Tabla N° 39); por último, una buena administración del capital de trabajo influencia para obtener una mayor rentabilidad eso lo dicen 56% de los encuestados.

- c) Si una empresa es rentable, permitirá el crecimiento económico y mejorará su rentabilidad, y permitirá que estas actividades se desarrollen con mayor amplitud; si una microempresa crece también crecerán los empleados, la sociedad en su conjunto, además del propio estado por medio de la recaudación tributaria, y de esa manera crecerá el país.

#### **6.6. Respecto al objetivo general**

El objetivo general fue identificar y describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavadero de vehículos del distrito de Callería, concluyo que los representantes legales de las Mype en estudio son personas adultas con conocimiento en el negocio, estos son profesionales universitarios en su mayoría, el financiamiento que perciben es invertido en implementación del negocio o capital de trabajo, así mismos, el financiamiento que reciben de las entidades bancarias es muy importante ya que gracias a ellos pueden invertir, el plazo del financiamiento varia, pero ellos prefieren a un corto plazo para ser pagados en menos de un año, con tasas de intereses mensuales promedio del mercado financiero, por otro lado, capacitar a los trabajadores es fundamental para incrementar la rentabilidad, y el tema preferido es atención al cliente, para fidelizar a estos y que recomienden la microempresa, por último, la rentabilidad de estos negocios crecieron gradualmente, ya que para incrementar las ventas realizan promociones y/o descuentos, es importante recalcar que las empresas necesitan de más apoyo por parte del estado en temas de financiamiento, formalización y financiamiento con tasas de interés accesibles, además, las microempresas son el motor de la economía peruana, y no pueden competir con la gran empresa por que estas tienen más capacidad productiva y más tecnología, es

por ello que el monopolio en algunos sectores es dañino para la economía de muchas microempresas.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1. Referencias bibliográficas:

- Aching, C. (2006). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales*. México. Editorial McGraw-Hill. Recuperado de:
- Alarcón, J. y Mamani, A. (2018). en su investigación “*Cartera crediticia y rentabilidad de la caja municipal de ahorro y crédito cusco s.a. del distrito de sicuani, provincia de canchis y departamento de cusco – períodos 2015 – 2017*” Recuperado de: <https://1library.co/document/yd7n3jey-cartera-crediticia-rentabilidad-municipal-credito-provincia-departamento-periodos.html>
- Alvaro, A. (2013). “*Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*” (Tesis de maestría) Universidad de los Andes. Coatzacoalcos Veracruz. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/36051>
- Argudo, C. (2018). en “*Etapas del proceso administrativo*” Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/etapas-del-proceso-administrativo.html>
- Brenda, U. (2013). “*Estructura de financiamiento en las Mype*”. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechopucp/article/view/15639/16076> (enero 2016)
- Buyatti, O. (2011). en “*Fuentes de financiación*” (p.720) Administración a Entidades financieras - Facultad de Ciencias Económicas. Recuperado de: <https://fce.uncuyo.edu.ar>
- Calderón S. (2018). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro lavadero de vehículos del distrito de Callería, 2018*” Recuperado de: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/8137?show=full>
- Castañeda, V. (2012). en “*Los efectos mediante un Financiamiento a largo Plazo en la Rentabilidad de la Empresa Faresi S.A.C. 2012*” Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/113170109/Los-efectos-mediante-un-financiamiento-a-largo-plazo-en-la-rentabilidad-de-la-empresa-Faresi-SAC#scribd>
- Campero, D. (2019). *Concepto de empresa*. Recuperado de: <https://mipropiojefe.com/6conceptos-clave-empresa-segunexpertos>
- Cipoletta, T. (2015). “*Financiamiento de la infraestructura para la integración regional*”. Recuperado de: [https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/39839/S1501366\\_es.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/39839/S1501366_es.pdf)
- Cubas Guevara, R. Y. (2017). *Efectos de la Ley Mype en las empresas del mercado modelo de Chiclayo, 2016*. Recuperado de: <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4965/Cubas%20Guevara%20Rosario%20Yuliana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>



- Cuellar, P. C. (2015). *La rentabilidad*. Recuperado el 17 de Febrero de 2019, Recuperado de: <http://www.pqs.pe/tu-negocio/negocios-como-mejorar-rentabilidad>
- Dini, M. (2020). *Mipymes en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361_es.pdf)
- Domínguez, E. (2007). *Fuentes de financiamiento empresarial. Documento en línea*. Recuperado de: <https://Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpresas>
- Dominguez, F. & y Crestelo. M. (2009). *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Universidad de Matanzas "Camilo Cienfuegos" Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>
- Conexión Esan (2020). *Financiamiento corto y de largo plazo*. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir>
- Etecé (2020). *"Financiamiento"*. Equipo editorial, Etecé. De: Argentina. Para: Concepto.de. Recuperado de: <https://concepto.de/financiamiento/>. Última edición: 3 de septiembre de 2020.
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera. México. Editorial Prentice Hall*. Recuperado de: <https://Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpresas>
- Gossage, B. (2006). *Como financiar una pequeña empresa*. Recuperado de: <https://www.wellsfargo.com/es/financial-education/small-business/funding-loans-grants/>.
- IPE Instituto Peruano de Economía (2013). *Sectores económicos productivos*. Recuperado de: <https://www.ipe.org.pe/portal/sectores-productivos/>
- Ley Mype N° 30056 (2019), *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Recuperado del Diario el Peruano,
- Levy, L. (2008). *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento. México. Ediciones fiscales*: Recuperado de:
- Málaga, M. (2015). en su tesis denominado: *"El costo del financiamiento y su influencia en la gestión de las micro y pequeñas empresas Metalmeccánicas del Perú, 2011-2014"* Recuperado de: [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1836/malaga\\_smc.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1836/malaga_smc.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Mendoza, S. H., & Avila, D. D. (2020). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*. Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA, 9(17), 51-53.

- Mesones, J. & Roca E. (2010). “*Estudio exploratorio del perfil del micro y pequeño empresario de Gamarra, Lima, Perú*” Recuperado de: <https://revistas.pucp.edu.pe>
- Mitnik, F, Descalzi, R. Ordoñez, G. (2010). “*La perspectiva económica de la capacitación.*” Recuperado de: <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/ca>
- Montes, L. (2012). *Eficacia de cuatro sistemas de capacitación sobre el Desempeño Laboral de empleados de una empresa de servicios telefónicos. Tesis posgrado, Lima - Perú.* Recuperado de: <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-tecnologica-del-peru/resistencia-de-materiales/eficacia-de-cuatro-sistemas-de-capacitacion/28554426>
- Morán, L. (2009). *Fuentes de financiamiento a corto plazo. Documento en línea.* Recuperado de: <http://es.slideshare.net/Lilianamoranrivera/fuentes-de-financiamiento-a-corto-plazo1766473>
- Moreno, Q. (2014). Tesis “*Influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad y desarrollo de las Mype del Distrito de San José – Lambayeque, periodo 2010 – 2012*” Recuperado de: <http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/handle/20.500.12423/88>
- Noreña, D. (2019). *Concepto de MYPE.* Recuperado de: <https://gestion.pe/blog/el-arte-deemprender-y-fallar/2019/01/el-futuro-de-las-mypes.html/>
- OIT Organización Internacional del Trabajo (2019). *El poder de lo pequeño: hay que activar el potencial de las pymes* Recuperado de: <https://www.ilo.org/infostories/es-ES/Stories/Employment/SMEs#intro>
- OIT Organización Internacional del Trabajo (2014). *Certificación de competencias laborales y diálogo social* (1 ed.). Chile, Chile: OIT. Recuperado de: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_241070.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_241070.pdf)
- Orozco, A. (2017). *El impacto de la capacitación.* (D. UNID, Ed.) Recuperado de: [www.books.google.com.pe/books?id=RNRJDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=capacitacion&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwjEmODH54LsAhU5HLkGH8QAic4ChDo](http://www.books.google.com.pe/books?id=RNRJDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=capacitacion&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwjEmODH54LsAhU5HLkGH8QAic4ChDo) ATAE
- Palomino, N (2009). *Financiamiento interno de las empresas.* Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=3182435&query=el%2Bfinanciamiento%2B#>
- Pérez, M. (2021). *Definición de Capacitación.* Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/capacitacion/>. Consultado el 26 de julio del 2022
- Ponce, O. S., Morejón Santiestevan, M. E., Salazar Pin, G. E., & Baque Sánchez, E. R. (2019). *Introducción a las finanzas.* Recuperado de: <https://doi.org/10.17993/eoorgycso.2019.50>

- Puyo, D. (2017). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017*” Recuperado de: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/21321>
- Raffino, M. (2020). *Concepto de rentabilidad*. Recuperado de: <https://concepto.de/rentabilidad/>
- Ramió, A. (2017). en el informe de Sistemas de financiación de las empresas. Recuperado de: <https://www.ramioassessors.com/wp-content/uploads/2017/09/El-finan%C3%A7ament-de-les-empreses.LAURA-Castell%C3%A0.pdf>
- Rojas, Y. (2010). *Fuentes y formas de financiamiento empresarial. Documento en línea*. Recuperado de: <https://Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpresas>
- Rosas, R. (2022). en su blog “*5 características de un negocio rentable*” Recuperado de: <https://rosanarosas.com/caracteristicas-negocio-rentable/>
- Sánchez G. (2015). en su artículo “*Empresa*”. Economipedia Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- Sánchez, M.S. (2019). *Sectores Estratégicos en la Economía del Conocimiento y Desarrollo en la Ciudad de Madrid...* Revista de Estudios Andaluces, 38, 144-161. doi: <http://dx.doi.org/10.12795/rea.2019.i38.08>
- Sánchez, S. A. (1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. España: Revista española de financiación y contabilidad. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=44122>
- Sevilla, T. J. (15 de Marzo de 2017). *La gestión financiera de la empresa*. Recuperado de: [https://esic.edu/editorial/editorial\\_producto.php?t=La+gesti%F3n+financiera+d+e+la+e+mpresa&isbn=9788415986683](https://esic.edu/editorial/editorial_producto.php?t=La+gesti%F3n+financiera+d+e+la+e+mpresa&isbn=9788415986683)
- Silupú, R. (2011). “En el contexto peruano, las micro y pequeñas empresas (mype)”, Recuperado de: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4961/SANTA\\_NDER\\_CJUNO\\_CINTYA\\_INDUSTRIA\\_GRAFICA.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4961/SANTA_NDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA.pdf?sequence=1)
- Soriano, R. (2013). *Las hipótesis, elementos, clases y ejemplos*. Recuperado de: <https://www.soloejemplos.com/las-hipotesis-elementos-clases-y-ejemplos/>
- Thompson, I. (2021). *Definición de Servicios*. Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/definicion-servicios.html>
- Torres, E. (2017). *14 Visiones sobre la Teoría Social en América Latina*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/279/27961112015/html/>
- Torres, D. (2022). en su blog “*Rentabilidad de una empresa: qué es, cómo calcularla y ejemplos*”. Recuperado de: <https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa>

- Uladech Católica, (2019). *Código de ética para la investigación, Aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0973-2019-CU-ULADECH Católica.* Recuperado de: <https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2019/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v002.pdf>
- Uldarico, P. (2015), “*La organización y financiamiento para lograr la competitividad de las Mype en el sector de producción de muebles*” Recuperado: <http://www.repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/439?show=full>
- Vásquez Pacheco F. (2022). *Lineamientos básicos para elaborar el proyecto de investigación*: Documento de trabajo. Uladech católica de Chimbote.
- Vázquez, U. (2008). “*La caracterización y financiamiento de la Mype de sector turismo - rubro restaurantes del distrito de Chimbote*” <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contablas/article/view/865>
- Vega, D. (2014). *Los activos y pasivos de un negocio: Qué son realmente.* Recuperado de: <https://clickbalance.com/blog/contabilidad-y-administracion/los-activos-y-pasivos-de-un-negocio/>
- Vega, P. (2021). *¿Qué es servicio?*. Recuperado de: <https://concepto.de/servicio/>
- Venemedia. (2017). *Definición de financiamiento.* Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/financiamiento/>.
- Villarán, F (2008), “*La informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas*” Recuperado de: [https://www.eumed.net/librosgratis/2012a/1167/antecedentes\\_de\\_sector\\_mype.html](https://www.eumed.net/librosgratis/2012a/1167/antecedentes_de_sector_mype.html)

## 7.2. Anexos:

### 7.2.1. Anexo 1: Modelos de fichas bibliográficas.

<b>FICHA BIBLIOGRÁFICA</b>	
<b>Título:</b>	La informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas
<b>Autor:</b>	Villarán, F.
<b>Categoría:</b>	Investigación
<b>Número de Páginas:</b>	272
<b>Editorial:</b>	Editorial Anaya
<b>Referencias:</b>	SFF0318LI
<b>Pedido:</b>	<a href="http://www.eumed.net/librosgratis/2012a/1167/antecedentes_de_sector_mype.html">www.eumed.net/librosgratis/2012a/1167/antecedentes_de_sector_mype.html</a>

7.2.2. Anexo 2: Cuestionario de recojo de información de las Mype del caso de estudio.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE  
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA  
ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recopilar la información de la investigación denominada: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro empresas rubro “lavadero de vehículos” – Callería 2022.

**Encuestador:** Andy Junior Hidalgo Saquiray.

La información que usted brindará será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece muy profundamente por la información brindada y su colaboración desinteresada.

**Instrucciones:** Por favor marque con una “X” solo las alternativas correctas desde su punto de vista.

**I. Datos para conseguir los resultados del objetivo específico I**

1. Edad del representante legal de la empresa: .....29.....

2. Sexo:

Masculino

b) Femenino

3. ¿Cuál es el grado de instrucción?

Secundaria completa

b) Superior universitario completa

c) Superior universitario incompleta

d) Superior no universitario completa

e) Superior no universitario incompleta

4. ¿Cuál es el estado civil?

Soltero

c) Conviviente

b) Casado

d) Divorciado

5. ¿Qué profesión tiene?

- a) Administrador
- b) Ingeniero
- c) Contador
- d) Otros

**6. ¿Cuál es su ocupación?**

- Comercio
- b) No precisa

**II. Datos para conseguir el resultado del objetivo específico 2**

**7. ¿Qué tiempo se encuentra en el sector y rubro?**

- a) 01 año
- b) 02 años
- 03 años
- d) Más de 3 años

**8. ¿La empresa es formal o informal?**

- Formal
- b) Informal

**9. ¿Cuántos trabajadores permanentes tiene?**

- 1 trabajador
- b) 2 trabajadores
- c) 3 trabajadores
- d) Más de 3 trabajadores

**10. ¿Cuántos trabajadores eventuales tiene?**

- 1 trabajador
- b) 2 trabajadores
- c) 3 trabajadores
- d) Más de 3 trabajadores

**11. ¿Cuál fue el motivo de formación de su empresa?**

- Obtener ganancias
- b) Subsistencia

**III. Datos para conseguir el resultado del objetivo específico 3**

**12. ¿Cómo financia su actividad productiva?**

- Financiamiento propio
- b) Financiamiento de terceros (externo)

**13. ¿A qué entidades bancarias recurre para obtener financiamiento?**

- a) Banco de Crédito
- b) Banco continental
- c) Banco Interbank
- d) Mi banco
- e) Banco Scotiabank
- Ninguno

**14. ¿Qué tasa de interés mensual paga a las entidades bancarias?**

- a) 0.1% a 1.6%
- b) 1.7% a 1.9%
- c) 2% a 4%
- No realiza financiamiento

15. ¿A qué entidades financieras no bancarias recurre para obtener financiamiento?
- a) Caja Piura  
b) Caja Huancayo  
c) Caja Maynas  
 Ninguno
16. ¿Qué tasa de interés mensual paga a las entidades financieras no bancarias?
- a) 0.1% a 1.6%  
b) 1.7% a 1.9%  
c) 2% a 4%  
 No precisa
17. ¿Recurre a prestamistas o usureros para obtener financiamiento?
- a) Si  
 No
18. ¿Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros?
- a) 20.00%  
 No realiza financiamiento
19. ¿Qué entidades le otorga mayores facilidades en el otorgamiento de financiamiento?
- a) Las entidades bancarias  
b) Las entidades no bancarias  
c) Los prestamistas y/o usureros  
 Ninguno
20. ¿El financiamiento recibido fue en los montos solicitados?
- a) Si  
 No
21. ¿Cuánto fue el monto promedio del financiamiento otorgado?
- De S/ 1000 a S/ 5,000  
b) De S/ 6,000 a S/ 10,000  
c) Más de S/ 10,000
22. ¿En cuánto tiempo fue solicitado el financiamiento?
- Corto Plazo  
b) Largo plazo
23. ¿En qué fue invertido el financiamiento que obtuvo de las entidades bancarias y no bancarias?
- Capital de trabajo  
b) Mejoramiento y/o ampliación del local  
c) Activos fijos  
d) Programa de capacitación  
e) Ninguno
24. ¿Utiliza el financiamiento tipo Factoring?
- a) Si  
 No



**IV. Datos para conseguir el resultado del objetivo específico 4**

**25. ¿Recibió Usted Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?**

- a) Si  b) No

**26. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en el último año?**

- a) Uno  c) Tres  
 b) Dos  d) No tuvo capacitación

**27. ¿En qué cursos de capacitación participó?**

- a) Inversión del crédito financiero  c) Administración de recursos humanos  
b) Manejo empresarial  Marketing Empresarial  
 e) No tuvo capacitación

**28. ¿El personal de su empresa ha percibido algún tipo de capacitación?**

- a) Si  b) No

**29. ¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal de su empresa?**

- a) 1 curso  d) 4 cursos  
b) 2 cursos  e) No hubo capacitación  
 c) 3 cursos

**30. ¿Considera que la capacitación como empresario es una inversión?**

- a) Si  b) No

**31. ¿Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?**

- a) Si  b) No

**32. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?**

- a) Prestación de mejor servicio a los clientes  b) Administración empresarial  
 c) Otros

V. Datos para conseguir el resultado del objetivo específico 5

33. ¿La empresa otorga descuentos o promociones a sus clientes para impulsar y elevar su nivel de ventas? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de descuentos o promociones otorga a sus clientes?

a) Si  b) No

Especificar.....

34. ¿Considera usted que la gestión y manejo de su cartera de cuentas por cobrar a sus clientes es eficiente?

a) Si  b) No

35. ¿La relación y el trato a sus clientes finales a través del buen servicio; ¿Es un indicador especial para sus ventas y la incidencia en la rentabilidad de su empresa?

a) Si  b) No

Especificar.....

36. ¿El volumen de ventas de sus productos ha mejorado en los dos últimos años?

a) Si  b) No

37. ¿Considera usted que obtiene un nivel adecuado de Rentabilidad?

a) Si  b) No

38. ¿Aplicó estrategias que permitió mejorar su rentabilidad en su negocio? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de estrategias?

a) Si  b) No

Especificar..... Promocionando a los clientes.

39. ¿La capacitación a su personal y a usted mejora su rentabilidad?

a) Si  b) No

40. ¿Ha influenciado la administración del capital de trabajo en la rentabilidad? Si la respuesta es sí ¿Cómo influenció?

a) Si  b) No

Especificar

Gracias por su apoyo en la investigación

### 7.2.3. Anexo 3: Consentimiento informado



## PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS (Ciencias Sociales)



Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Andy Junior Hidalgo Saquiray**, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación se denomina: **Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.**

- La entrevista durará aproximadamente 20 minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico [andyjun610@gmail.com](mailto:andyjun610@gmail.com) o al número 934883272. Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico [webmaster@uladech.edu.pe](mailto:webmaster@uladech.edu.pe)

Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	15/09/2018

Comité institucional de ética en investigación – Uladech Católica

#### 7.2.4. Anexo 4: Cuadros estadísticos

##### Respecto al objetivo específico 01:

Identificar y describir el perfil de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro “lavadero de vehículos” - Callería, 2022.

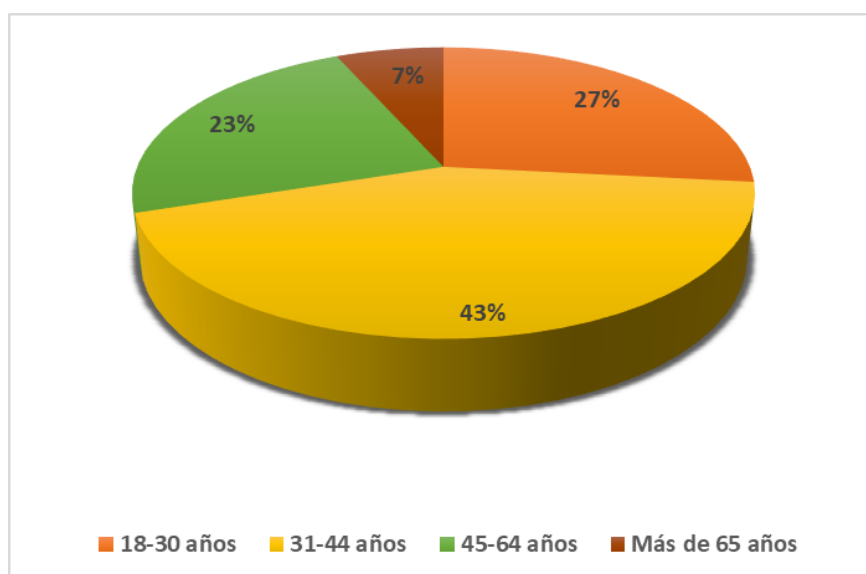
**TABLA 1: RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1**

##### 1. Edad de los representantes legales de las Mype

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
18 y 30 años	10	40%
31 y 44 años	11	44%
45 y 65 años	4	16%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 1**



##### Interpretación

Se observa a continuación, el 40% tienen entre 18 y 30 años, el 44% tiene entre 31 y 44 años, mientras que el 16% sostiene que tienen entre 45 y 64 años de edad.

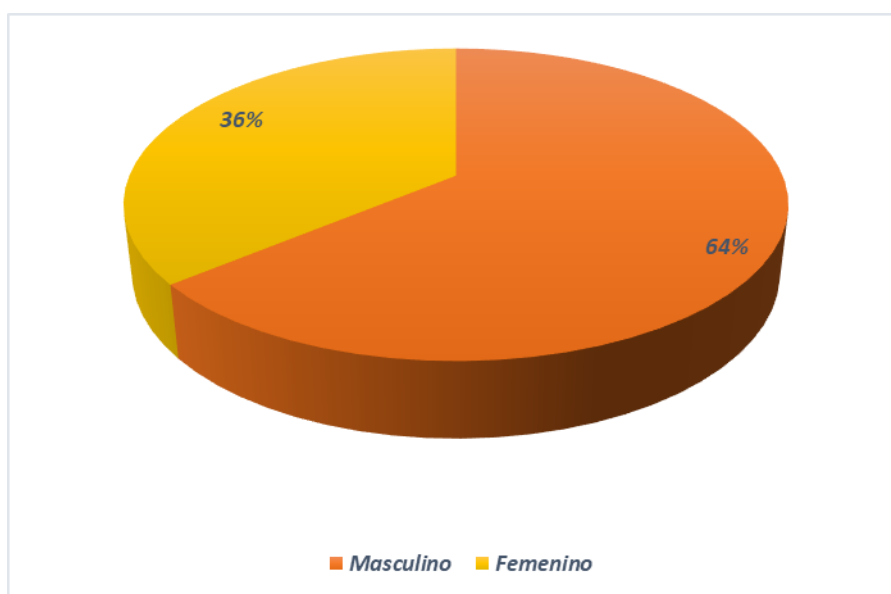
## TABLA N° 02

### 2. Sexo de los representantes legales de las Mype

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
<b>Masculino</b>	16	64%
<b>Femenino</b>	09	36%
Total	25	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

## GRÁFICO N° 2



### Interpretación:

La Tabla 2 y el gráfico 2 demuestran que el 64% son hombres, mientras que solo el 36% son mujeres.

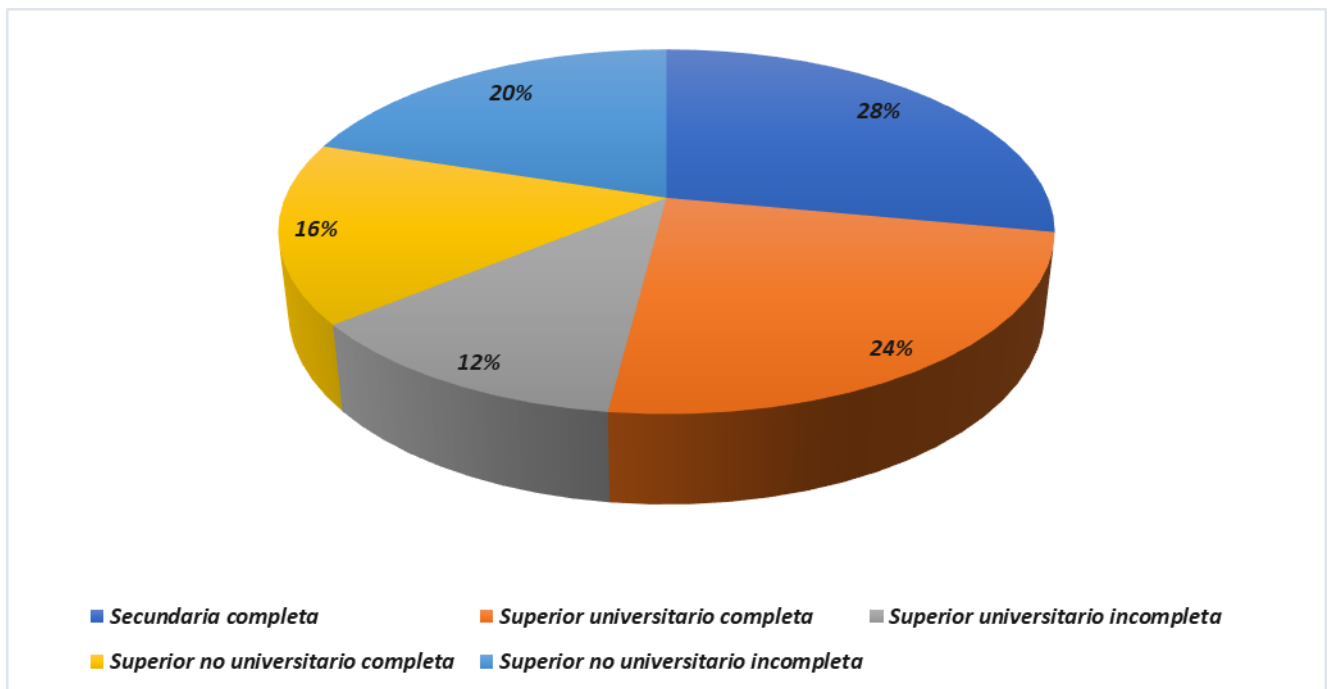
**TABLA N° 3**

**3. Grado de Instrucción de los representantes legales de las Mype**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Secundaria completa	7	28%
Superior universitario completa	6	24%
Superior universitario incompleta	3	12%
Superior no universitario completa	4	16%
Superior no universitario incompleta	5	20%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 3**



**Interpretación:**

La tabla 3 y el gráfico 3, el 28% (7) tiene secundaria completa, el 24% (6) tiene superior universitaria completa, el 12% (3) tiene superior universitaria incompleta, el 16% (4) tiene superior no universitario completa y por último el 20% (5) tiene superior no universitario incompleta.

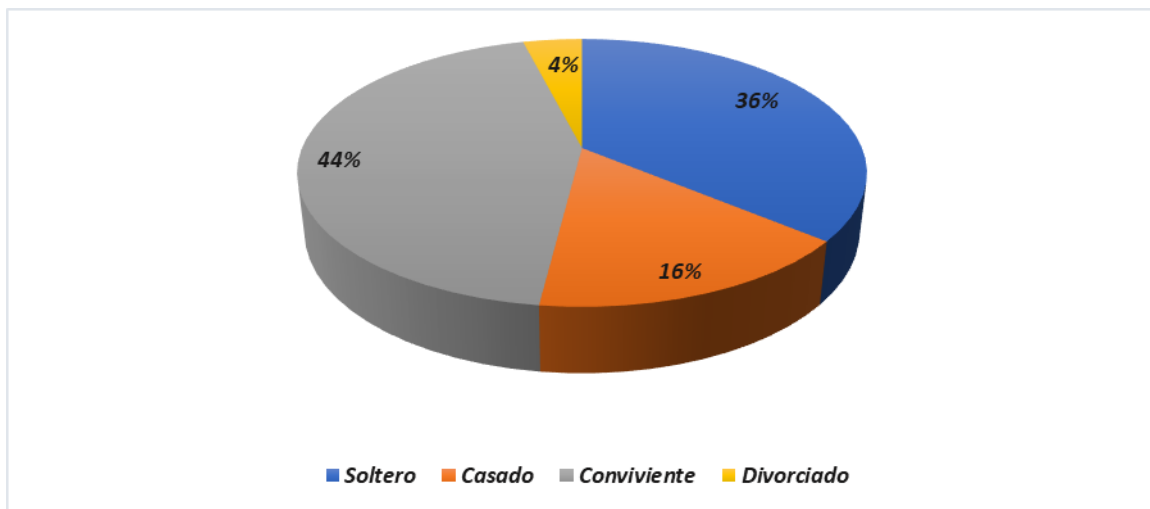
## TABLA N° 4

### 4. Estado civil de los representantes legales de las Mype

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	9	36%
Casado	4	16%
Conviviente	11	44%
Divorciado	1	4%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

## GRÁFICO N° 4



### Interpretación:

La tabla 4 y el gráfico 4, el 36% (9) están solteros, el 16% (4) están casados, el 44% (11) son convivientes, y el 4% (1) están divorciados.

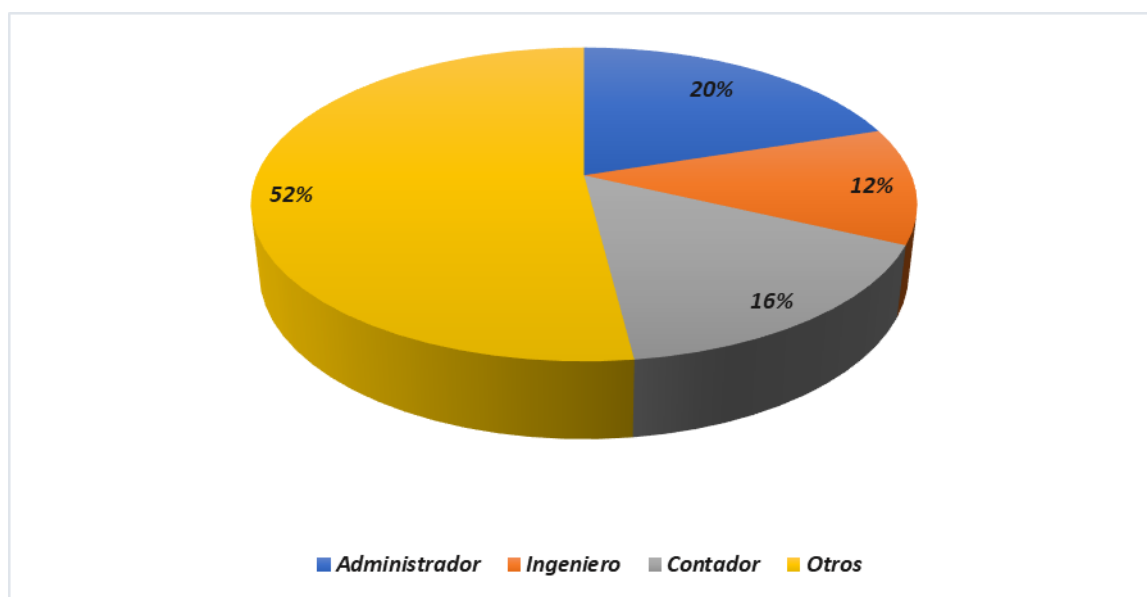
**TABLA N° 5**

**5. Profesión de los representantes legales de las Mype**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Administrador	5	20%
Ingeniero	3	12%
Contador	4	16%
Otros	13	52%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 5**



**Interpretación:**

La tabla 5 y el gráfico 5, el 20% (5) son administradores, el 12% (3) son ingenieros, el 16% (4) son contadores y el 52% (13) otros.



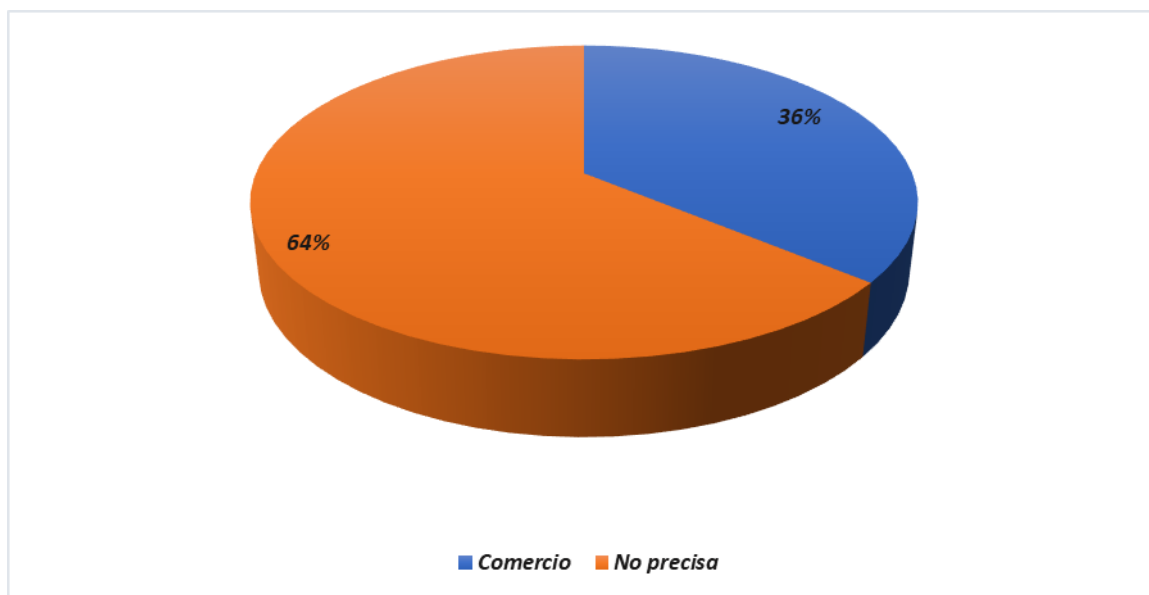
**TABLA N° 6**

**6. Ocupación de los representantes legales**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Comercio	9	36%
No precisa	16	64%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 6**



**Interpretación:**

La tabla 6 y el gráfico 6, el 36% (9) se dedica al comercio, mientras que el 64% (16) no precisa.

## Respecto al objetivo específico 02

Identificar y describir el perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022

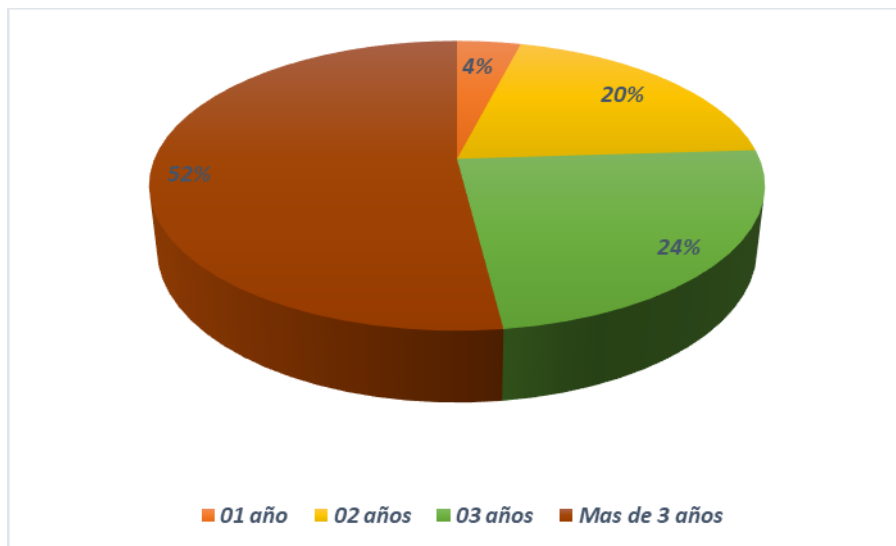
**TABLA N° 07**

### 7. Hace cuanto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
01 año	1	4%
02 años	5	20%
03 años	6	24%
Mas de 3 años	13	52%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 07**



#### **Interpretación:**

La tabla y gráfico N° 07, se observa que el 52% (13) tiene más de 3 años en el negocio, mientras que el 24% (6) tiene 3 años y 20% (5) 2 años respectivamente, mientras que solo el 4% (1) tiene 1 año en el negocio.

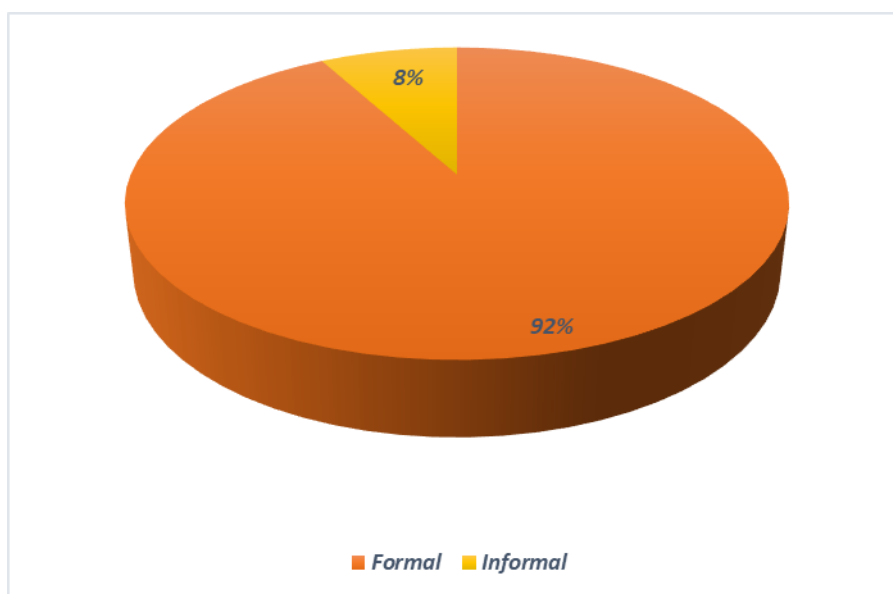
**TABLA N° 08**

**8. Formalidad de las Mype**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	23	92%
Informal	2	8%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 08**



**Interpretación:**

La tabla y gráfico N° 08, se puede observar que el 92% (23) de las empresas son formales y solo un 8% (2) indica que es informal.

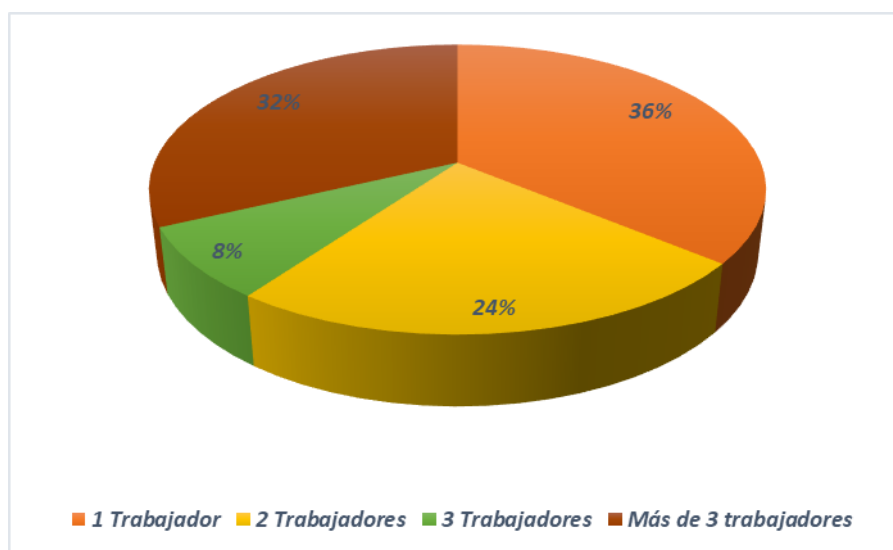
**TABLA N° 09**

**9. Número de trabajadores permanentes en las micro y pequeñas empresas**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 Trabajador	9	36%
2 Trabajadores	6	24%
3 Trabajadores	2	8%
Más de 3 trabajadores	8	32%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 09**



**Interpretación:**

Se indican en la tabla y el gráfico 09, el 36% (9) indica que tienen 1 trabajador permanente, el 24% (6) indica que tiene 2 trabajadores, mientras que el 8% (2) tiene 3 trabajadores, por otro lado, el 32% (8) indica que tiene más de 3 trabajadores permanentes.

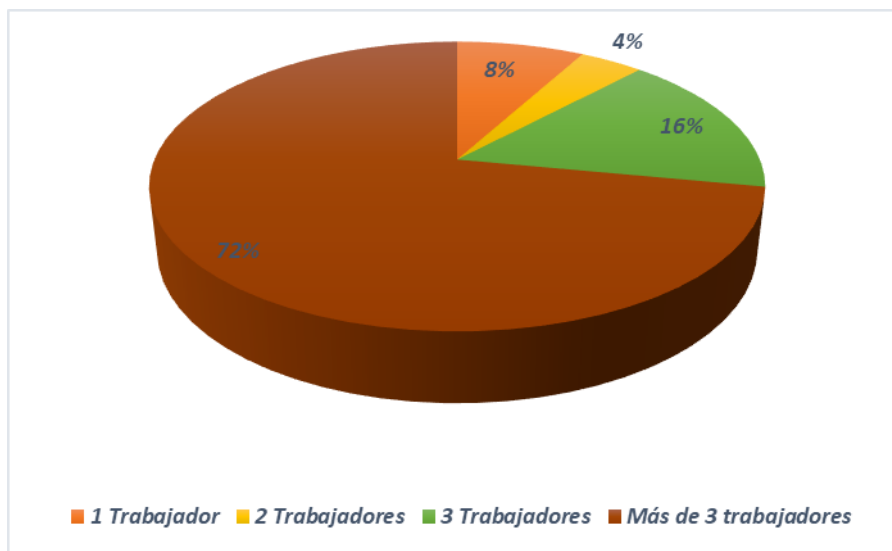
**TABLA N° 10**

**10. Número de trabajadores eventuales**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Un Trabajador	2	8%
Dos Trabajador	1	4%
Tres trabajadores	4	16%
Mas de tres trabajadores	18	72%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 10**



**Interpretación**

La tabla y gráfico N° 10 nos indica que, el 72% (18) tiene más de 3 trabajadores de forma eventual, mientras que el 16% (4) dice que solo necesita 3 trabajadores, así mismo, el 4% (1) tienen 2 trabajadores, y por último el 8% (2) tiene 1 trabajador permanente.

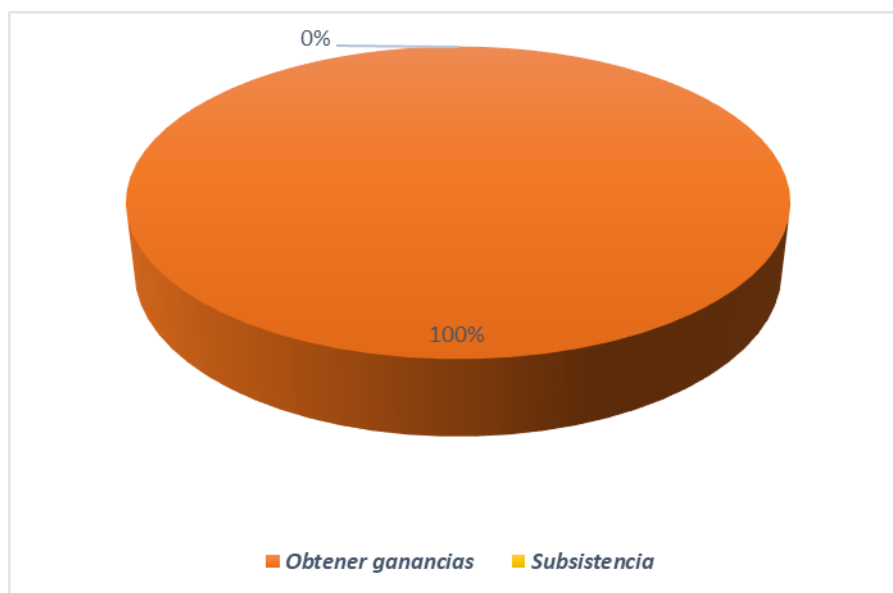
## TABLA N°11

### 11. Motivos de la formación de las Mype

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	25	100%
Subsistencia	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

## GRÁFICO N° 11



### Interpretación:

Según la tabla y gráfico N° 11, El 100% (25) indica que se encuentra en el negocio para obtener ganancias, mientras que nadie está dispuesto a subsistir.

### Respecto al objetivo específico 03

Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.

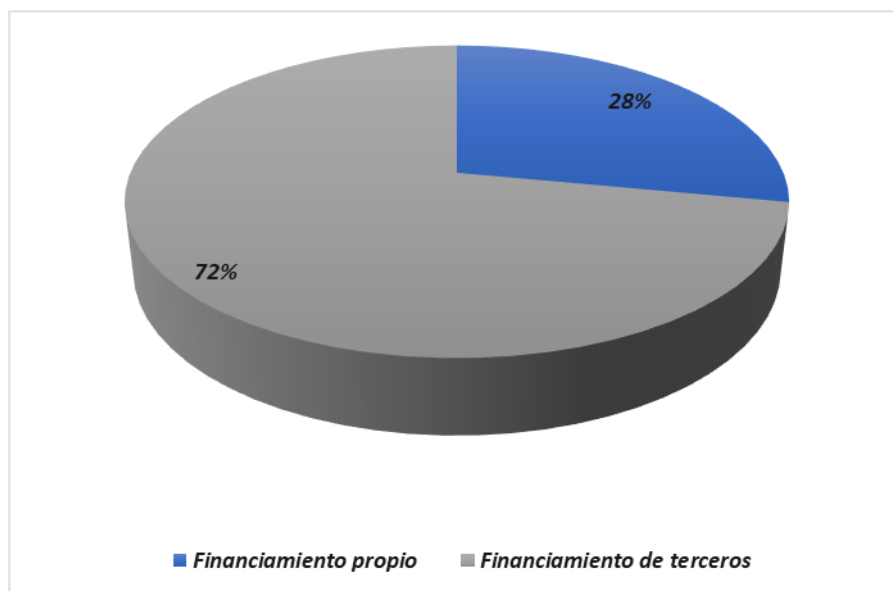
**TABLA N° 12**

#### 12. Como financia su actividad productiva

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	7	28%
Financiamiento de terceros (externo)	18	72%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 12**



#### Interpretación:

La tabla y gráfico 12, indica que el 72% (18) acudió a financiarse de parte de terceros, así mismo el 28% (7) mencionó que el financiamiento fue de su propio peculio.

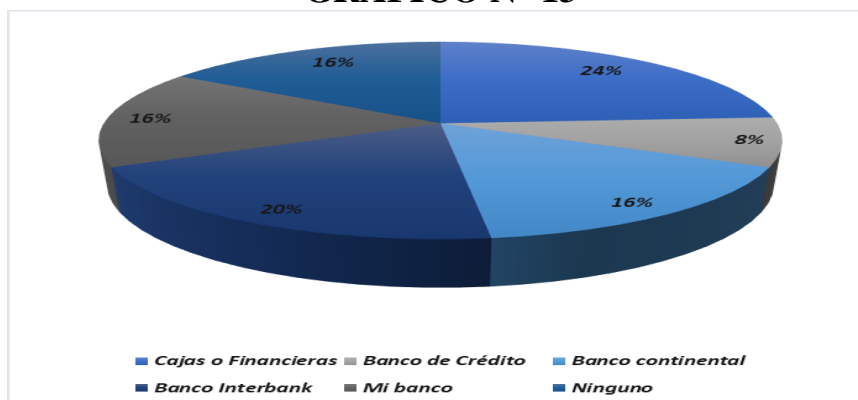
**TABLA N° 13**

**13. ¿A qué entidades bancarias recurre para obtener financiamiento?**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Banco de Crédito	2	8%
Banco continental	4	16%
Banco Interbank	5	20%
Mi banco	4	16%
Ninguno	4	16%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 13**



**Interpretación:**

La tabla y gráfico 13, indica que el 24% (6) se financia por cajas o financieras, el 8% (2) por el Banco de Crédito, el 16% (4) en el Banco Continental, el 20% (5) en Banco Interbank, el 16% (4) en Mi Banco y por último el 16% (4) no financia su actividad con las entidades antes mencionadas.



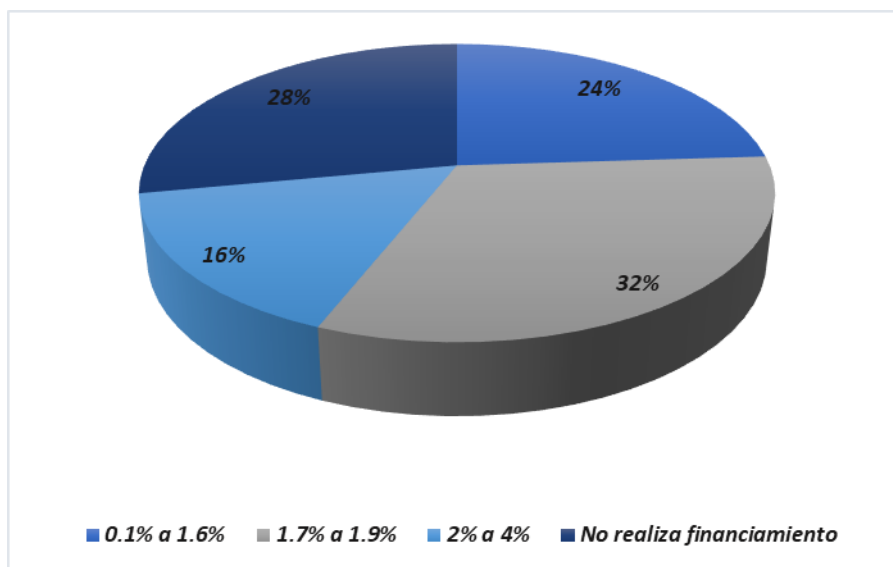
**TABLA N° 14**

**14. ¿Qué tasa de interés mensual paga a las entidades bancarias?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
0.1% a 1.6%	6	24%
1.7% a 1.9%	8	32%
2% a 4%	4	16%
No realiza financiamiento	7	28%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 14**



**Interpretación:**

El gráfico y tabla 14, Indica que el 24% de ellos pago 0.1% a 1.6% (6) de interés mensual, mientras el 32% pago 1.7% a 1.9% (8) de interés mensual, así mismo el 16% (4) pago 2% a 4% de interés mensual y por último, el 28% (7) no realiza financiamiento.

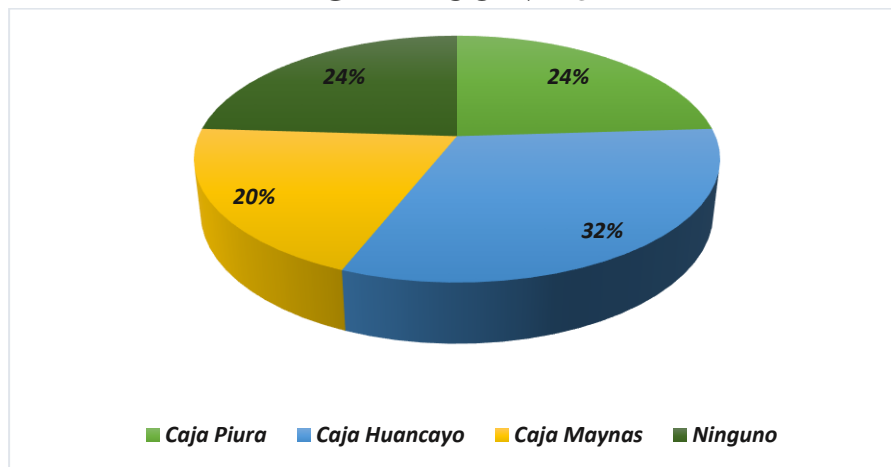
**TABLA N° 15**

**15. ¿A qué entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Caja Piura	6	24%
Caja Huancayo	8	32%
Caja Maynas	5	20%
Ninguno	6	24%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 15**



**Interpretación:**

El gráfico y tabla N° 15 indica que, 24% (6) opto por Caja Piura, el 32 (8) solicito en Caja Huancayo, mientras que el 20% (5) en Caja Maynas y por último, el 24% (6) no precisa.

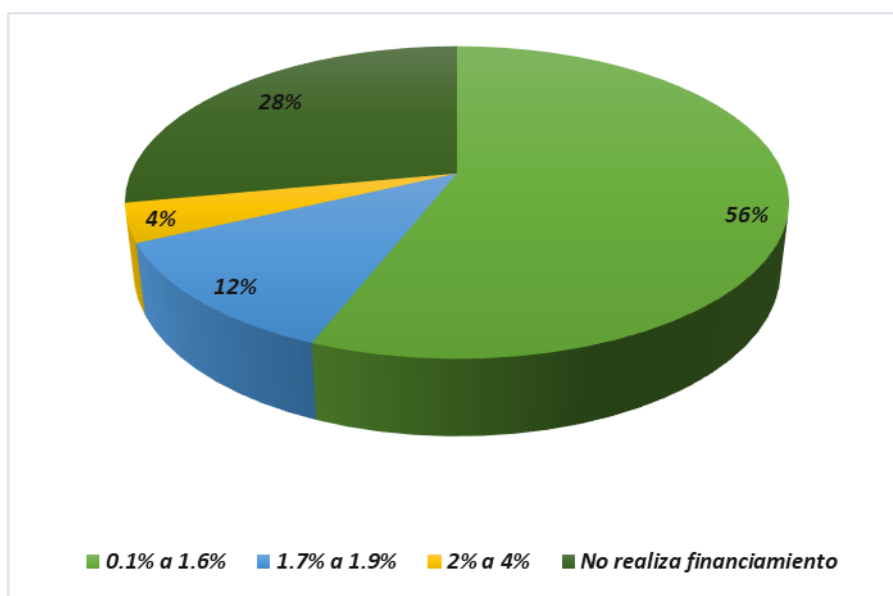
**TABLA N° 16**

**16. ¿Qué tasa de interés mensual paga a las entidades financieras no bancarias?**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
0.1% a 1.6%	14	56%
1.7% a 1.9%	3	12%
2% a 4%	1	4%
No precisa	7	28%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 16**



**Interpretación:**

La tabla y gráfico N° 16, indica que, el 56% (14) pago 0.1% a 1.6% de tasa de interés mensual, el 12% (3) pago 1.7% a 1.9% de interés mensual, mientras tanto el 4% (1) pago el 2% a 4%, por otro lado, el 28% (7) no realiza financiamiento.

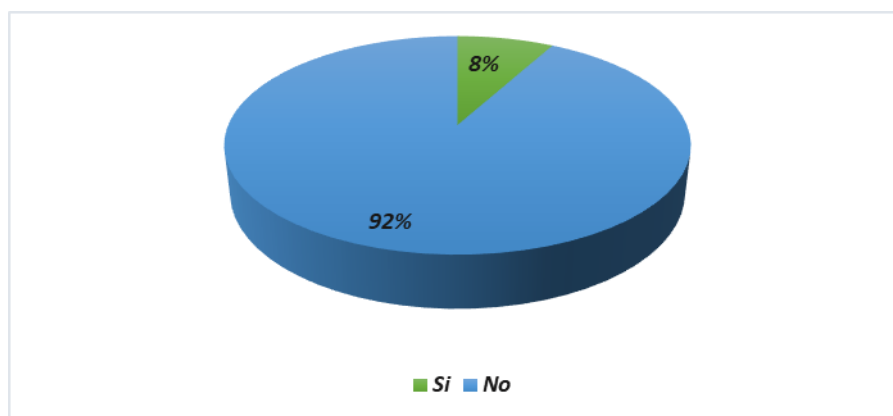
**TABLA N° 17**

**17. Recurren a prestamistas o usureros para financiar las micro y pequeñas empresas en estudio.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	2	8%
No	23	92%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 17**



**Interpretación:**

La tabla y gráfico N° 17, se indica que, el 8% (2) recurre a prestamistas, el 88% (22), no recurre a prestamistas, por otro lado, el 4% (1) no precisa.

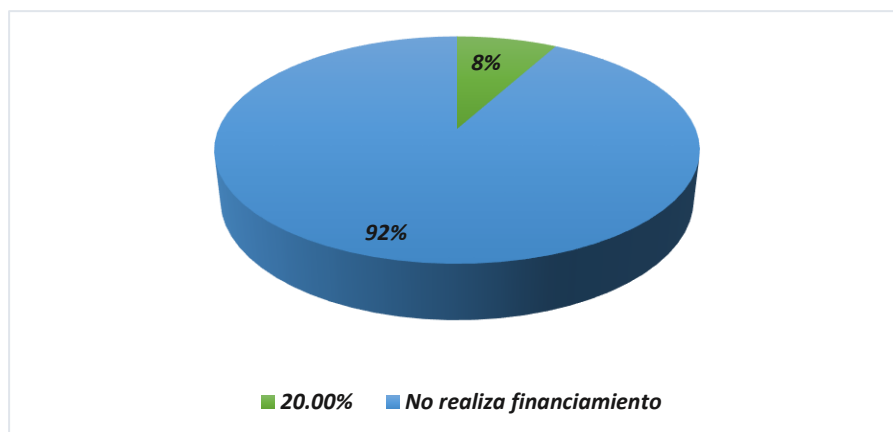
**TABLA N° 18**

**18. La tasa de interés mensual que pagan por financiamiento de prestamistas o usureros de las micro y pequeñas empresas en estudio.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
20%	5	8%
No realiza financiamiento	23	92%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 18**



**Interpretación:**

La tabla y gráfico N° 18, indica que el 8% (2) se financia por prestamistas o usureros, mientras el 92% (23) no realiza financiamiento.

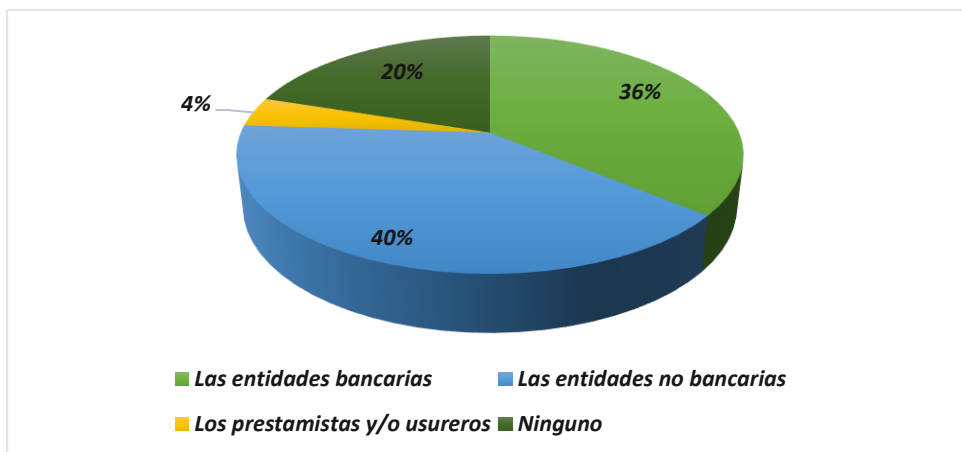
**TABLA N° 19**

**19. ¿Qué entidades le otorga mayores facilidades para la obtención de financiamiento?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Las entidades bancarias	9	36%
Las entidades no bancarias	10	40%
Los prestamistas y/o usureros	1	4%
Ninguno	5	20%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 19**



**Interpretación:**

El gráfico y tabla 19, indica que, el 36% (9) es financiado por las entidades bancarias, el 40% (10) le dio más facilidades para el financiamiento las entidades no bancarias, mientras el 4% (1) lo obtuvo por los prestamistas y/o usureros y el 20% (5), por ninguna entidad.

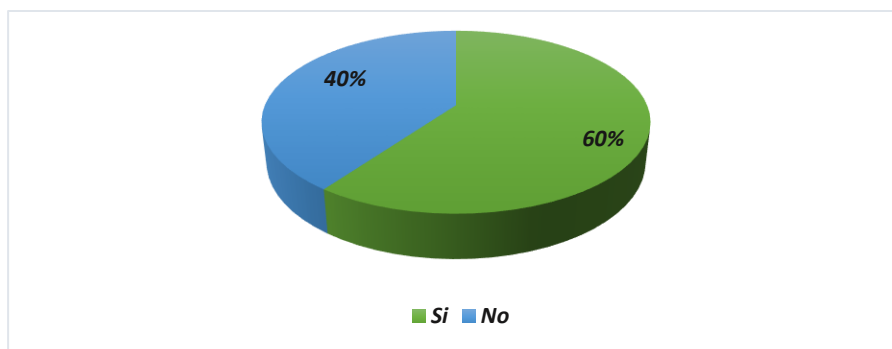
**TABLA N° 20**

**20. ¿El financiamiento recibido fue en los montos solicitados?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	15	60%
No	10	40%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 20**



**Interpretación:**

El gráfico y tabla 20, se observa que, el 60% (15) si ha recibido los montos solicitados, mientras el 40% (10) no ha recibido los montos solicitados.

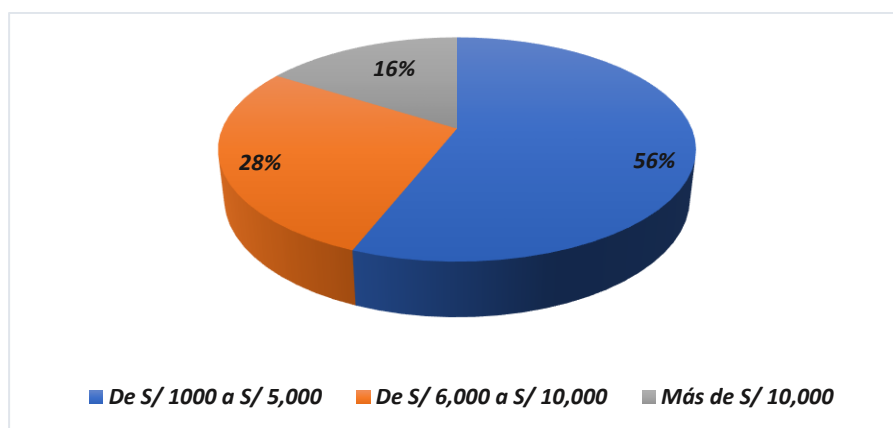
## TABLA N° 21

### 21. El monto promedio del financiamiento otorgado

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De S/ 1000 a S/ 5,000	14	56%
De S/ 6,000 a S/ 10,000	7	28%
Más de S/ 10,000	4	16%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

## GRÁFICO N° 21



### Interpretación:

La tabla y gráfico N° 21, el 56% (14) obtuvo entre S/ 1000 a S/ 5,000, el 28% (7) recibió S/ 6,000 a S/ 10,000, por otro lado, el 16% (4) recibió más de S/ 10,000.



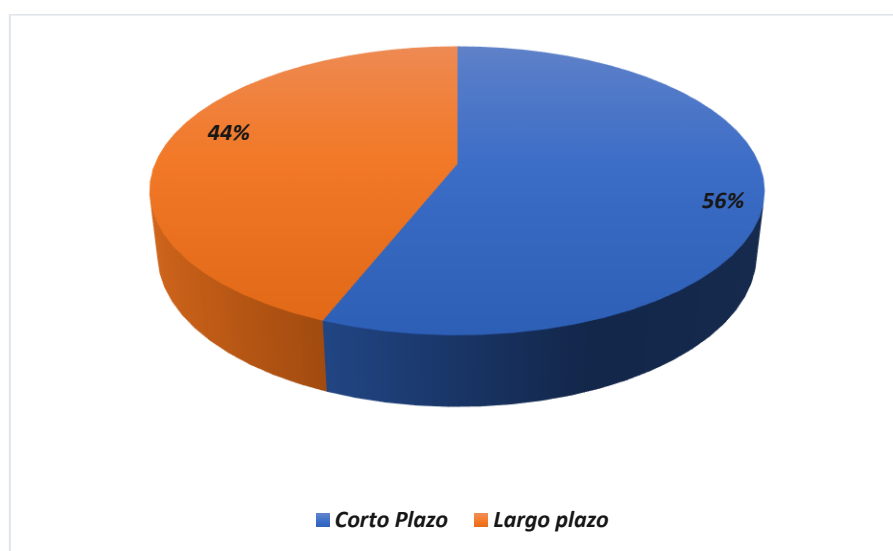
**TABLA N° 22**

**22. cuánto tiempo fue solicitado el financiamiento**

Corto Plazo	14	56%
Largo plazo	11	44%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 22**



**Interpretación:**

En lo observado por la tabla y gráfico N° 22, indica que el 77% que recibió las sumas solicitadas, mientras que solo el 23% notó que no se les otorgó el crédito que solicitaron.

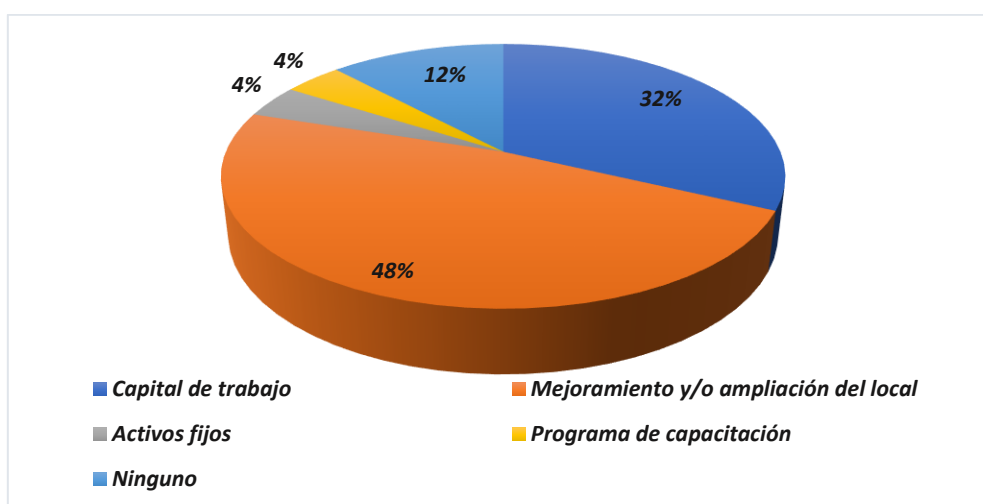
**TABLA N° 23**

**23. En qué fue invertido el financiamiento que obtuvo de las entidades bancarias y no bancarias**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de trabajo	8	32%
Mejoramiento y/o ampliación del local	12	48%
Activos fijos	1	4%
Programa de capacitación	1	4%
Ninguno	3	12%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 23**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 23, se indica que, el 32% (8), invirtió en capital de trabajo, mientras que el 48% (12) lo utilizó en el mejoramiento y/o ampliación del negocio, así mismo, el 4% lo invirtió activo fijo, el 4% (1) en programas de capacitación, por otro lado, el 3% no invirtió.

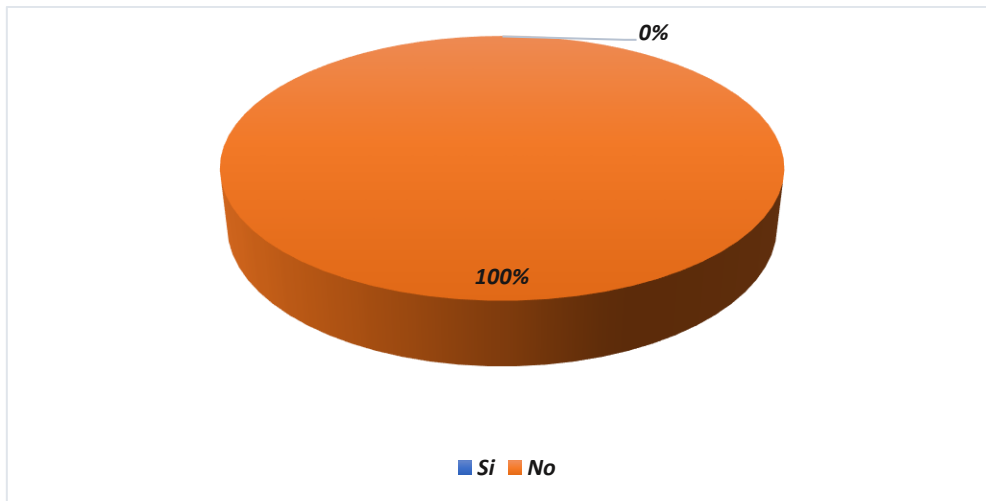
**TABLA N° 24**

**24. Utiliza el financiamiento tipo Factoring**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	0	0%
No	25	100%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 24**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 24, se indica que, el 100% (25), no utilizó el financiamiento tipo Factoring.

#### Respecto al objetivo específico 04

Identificar y describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.

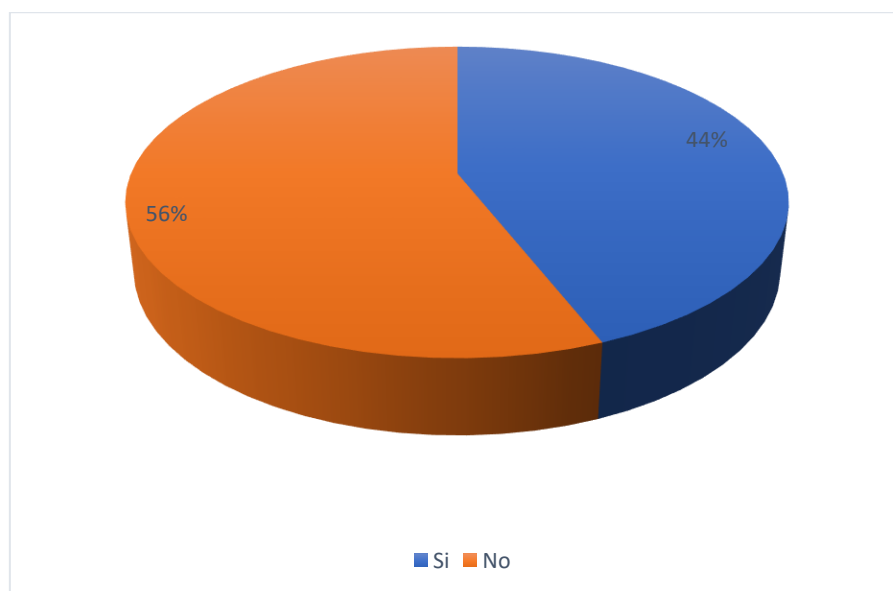
**TABLA N° 25**

#### 25. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	11	44%
No	14	56%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario

**GRÁFICO N° 25**



#### **Interpretación:**

La tabla y el gráfico N° 25, el 44 % (11) si recibió capacitación, mientras que el 56% (14) no recibió capacitación.

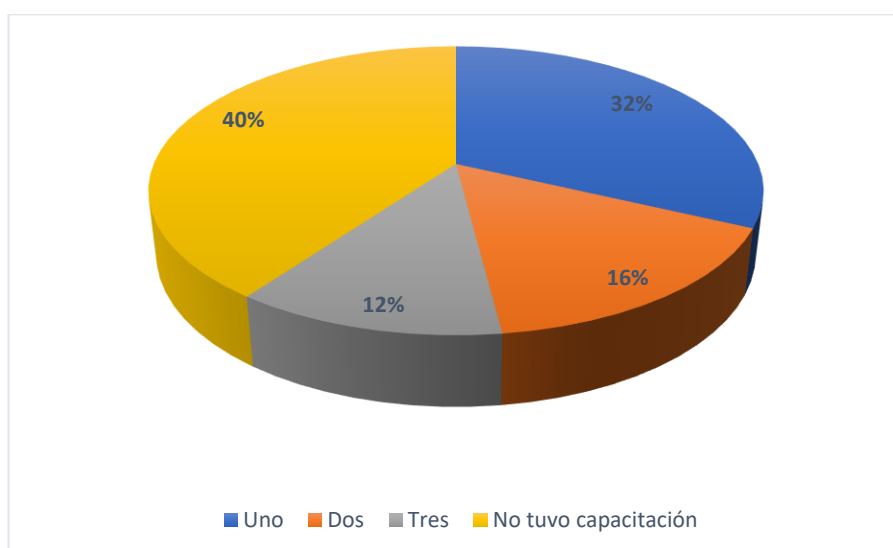
**TABLA N° 26**

**26. Cuantos cursos de capacitación ha tenido usted en el último año.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Uno	8	32%
Dos	4	16%
Tres	3	12%
No tuvo capacitación	10	40%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 26**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 26, el 32% (8) recibieron 1 capacitación, el 16% (4) recibieron 2 capacitaciones, así mismo, el 12% (3) recibió 3 capacitaciones, y el 40% no tuvo ninguna capacitación.

**TABLA N° 27**

**27. Si tuvo capacitación, en que cursos participo usted**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión del crédito financiero	6	24%
Manejo empresarial	4	16%
Administración de recursos humanos	3	12%
Marketing Empresarial	2	8%
No tuvo capacitación	10	40%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 27**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 27, el 24% (6) se capacitó en inversión del crédito financiero, el 16% (4) en manejo empresarial, así mismo, el 12% se capacitó en Administración de recursos humanos, el 8% (2) se capacitó en marketing empresarial, por otro lado, 40% (10) no tuvo capacitación.

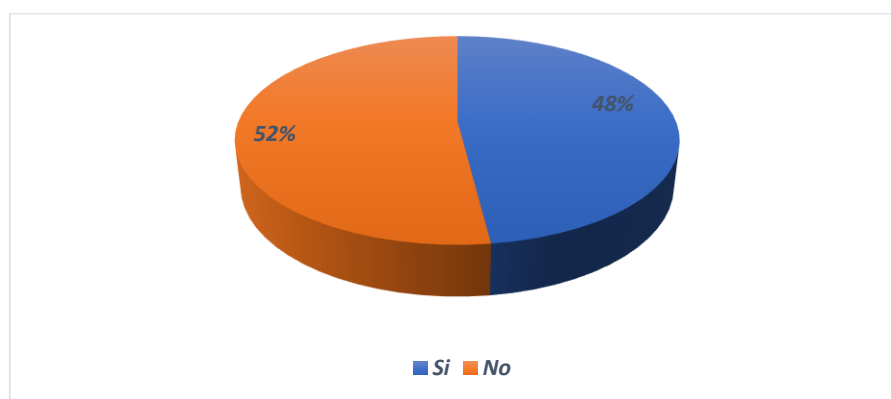
**TABLA N° 28**

**28. El personal de su empresa ha percibido algún tipo de capacitación**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	12	48%
No	13	52%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 28**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 28, el 48% (12) indicó que su personal si recibió capacitación, mientras que el 52% (13) no recibió capacitación.

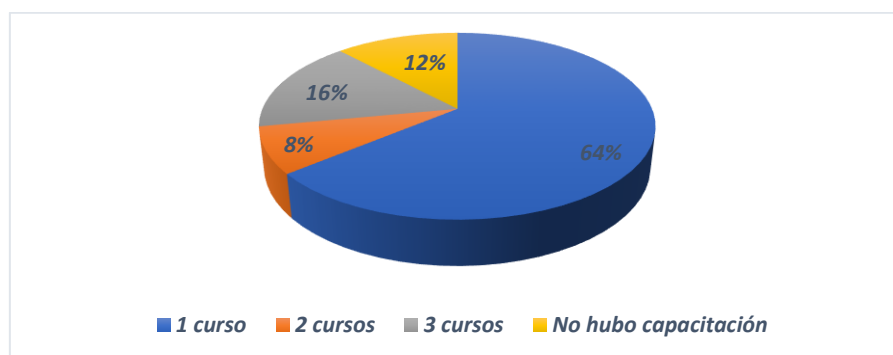
**TABLA N° 29**

**29. Cantidad de cursos recibidos por el personal de la microempresa en estudio.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 curso	16	64%
2 cursos	2	8%
3 cursos	4	16%
No hubo capacitación	3	12%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuentes: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 29**



**Interpretación**

En la tabla y gráfico N° 29, se indicó que el 64% (16) se capacitó en un curso, el 8% (2) se capacitó en 2 cursos, el 16% (4) se capacitó en 3 cursos, por otro lado, el 12% (3) no capacitó a su personal.



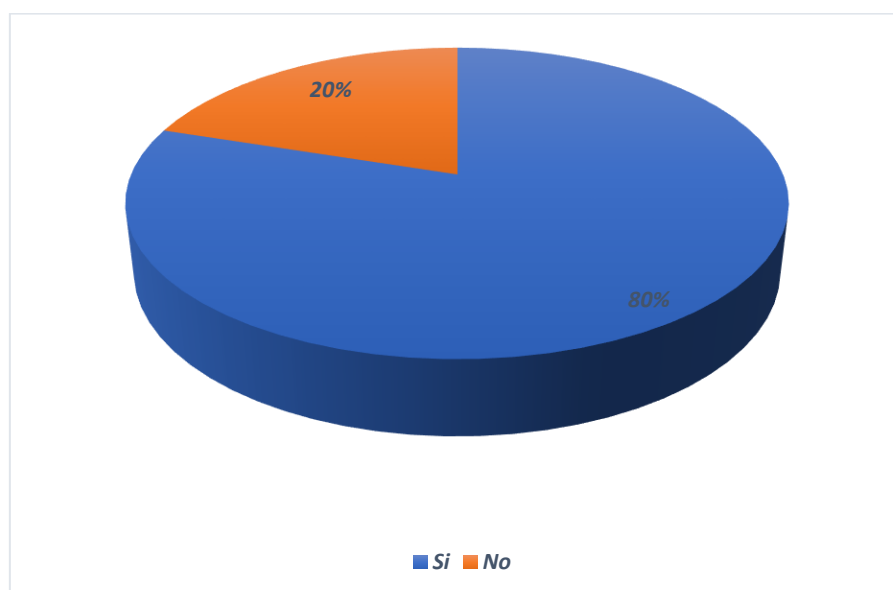
**TABLA N° 30**

**30. ¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	80%
No	5	20%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuentes: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 30**



### **Interpretación**

En la tabla y gráfico N° 30, se indicó que el 80% (20) considera que la capacitación es una inversión, mientras el 20 % (5) no lo considera.

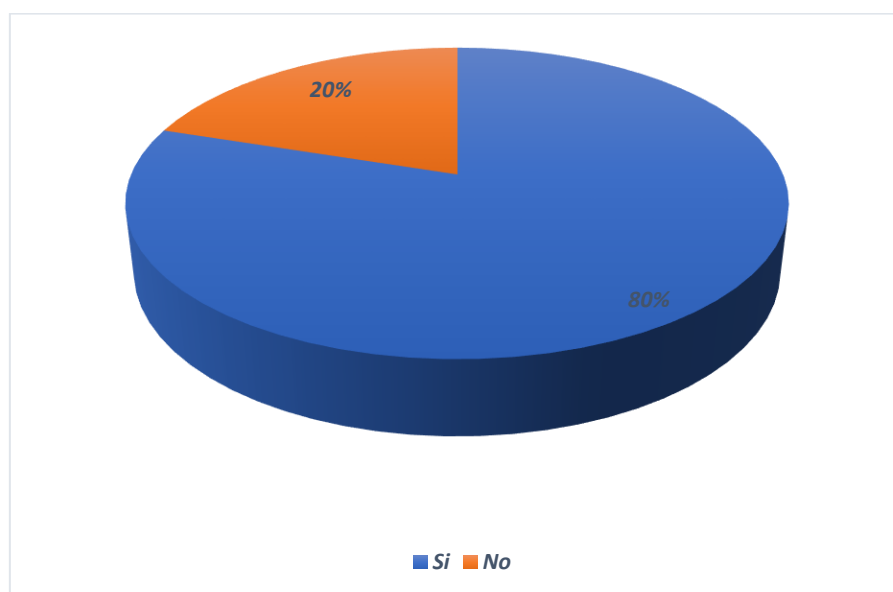
**TABLA N° 31**

**31. Si la capacitación para el personal es relevante para su negocio**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	21	84%
No	4	16%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 31**



**Interpretación:**

En la table y gráfico N° 31, se indica que, el 84% (21) considera que la capacitación al personal es relevante, mientras que, el 13% (4) no lo considera relevante.

**Tabla N° 32**

### 32. Los temas que fueron capacitados el personal de la empresa en estudio.

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Prestación de mejor servicio a los clientes	17	68%
Administración empresarial	5	20%
Otros	3	12%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

### GRÁFICO N° 32



#### **Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 32, se indica que, el 68% (17) capacitó a sus trabajadores en la prestación de mejor servicio a los clientes, el 20% (5) en administración empresarial, por otro lado, el 12% (3) en otros temas.

### Respecto al objetivo específico 05

Identificar y describir las características de la “rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lavadero de Vehículos” - Callería, 2022.

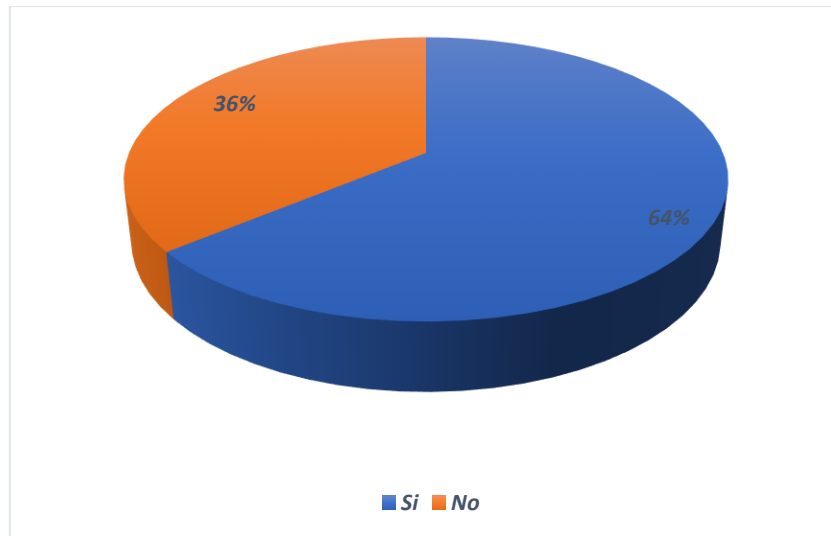
**TABLA N° 33**

**33. ¿La empresa otorga descuentos o promociones a sus clientes para impulsar y elevar su nivel de ventas? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de descuentos o promociones otorga a sus clientes?**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	64%
No	9	36%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 33**



#### **Interpretación:**

En el gráfico y tabla N° 33, el 64% (16) si otorga descuentos y promociones a sus clientes, mientras, el 36% (9) no ofrecen descuentos.

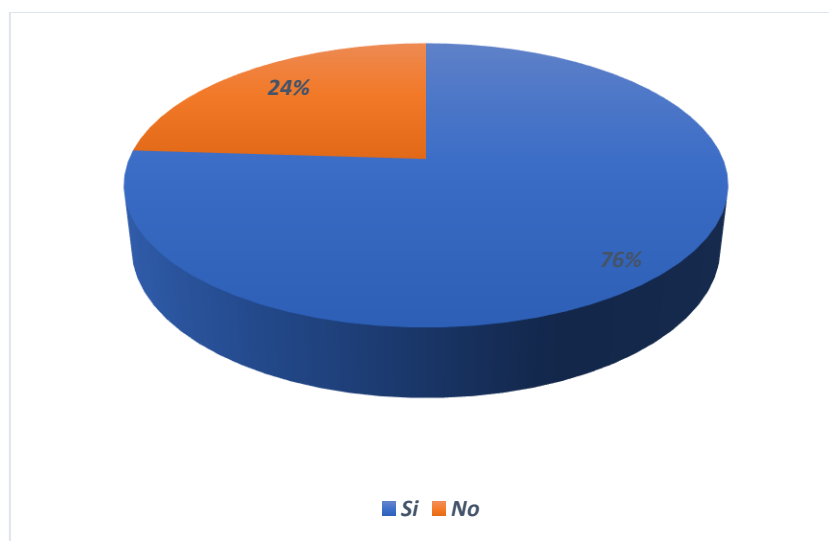
**TABLA N° 34**

**34. Considera usted que la gestión y manejo de su cartera de cuentas por cobrar a sus clientes es eficiente.**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	76%
No	6	24%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO N° 34**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 34, se indica que, el 76% (19) considera que tienen buena gestión de su cartera de sus cuentas por cobras, por otro lado, el 24% (6) indica que no.

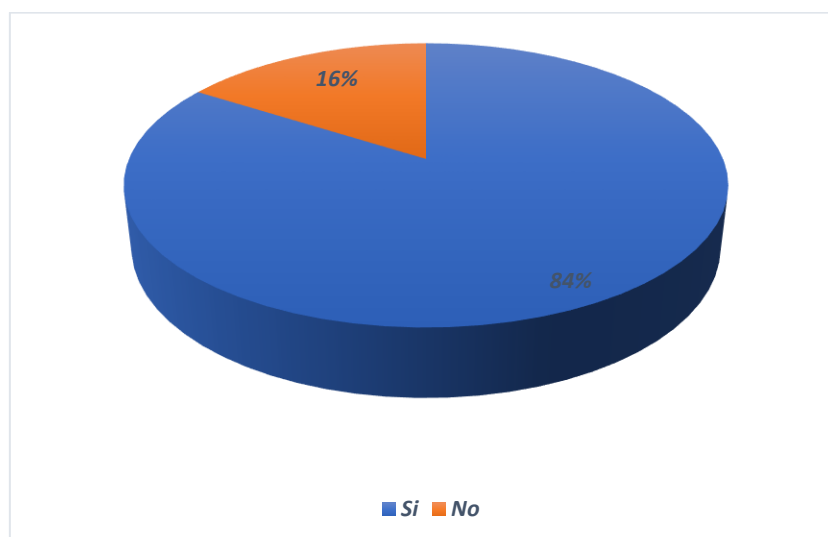
**TABLA N° 35**

**35. La relación y el trato a sus clientes finales a través del buen servicio; ¿Es un indicador especial para sus ventas y la incidencia en la rentabilidad de su empresa**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	21	84%
No	4	16%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 35**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 35, se indica que el 84% (21) si trata bien a sus clientes mientras que el 16% (4) indica que no.

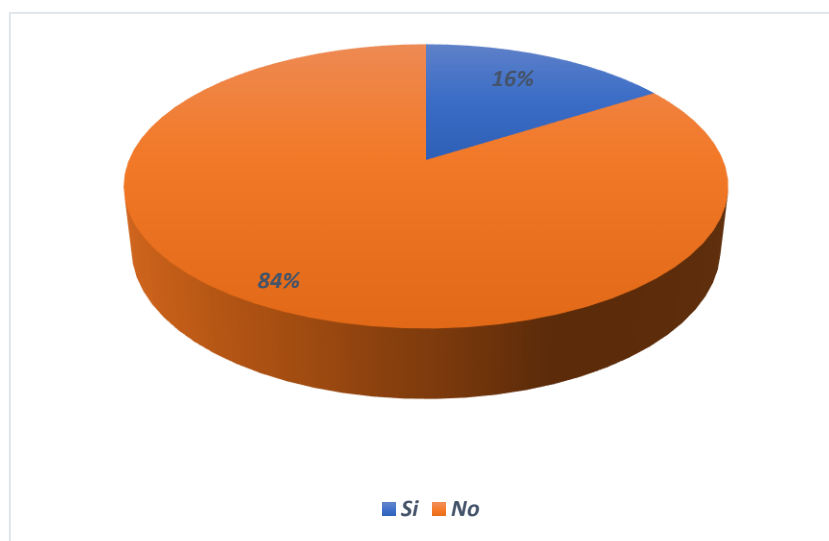
**TABLA N° 36**

**36. El volumen de ventas de sus productos ha mejorado en los dos últimos años**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	4	16%
No	21	84%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 36**



**Interpretación:**

Se indica a continuación, el 16% (4) si mejoró su volumen de ventas, mientras que el 84% (21) no ha mejorado sus ventas.

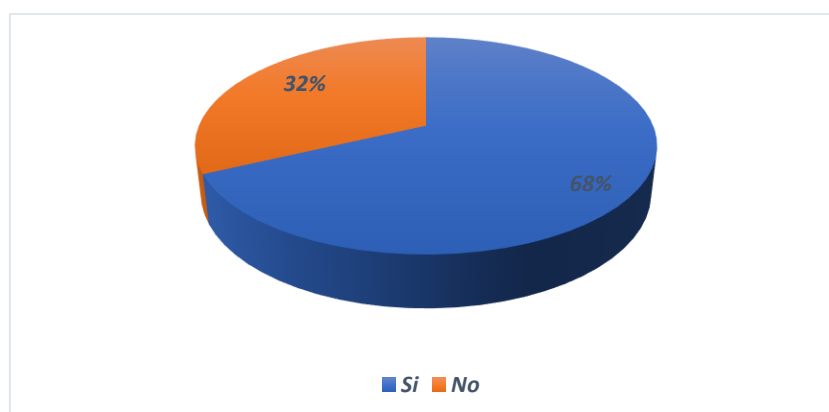
**TABLA N° 37**

**37. ¿Considera usted que obtiene un nivel adecuado de Rentabilidad?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	17	68%
No	8	32%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 37**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 37, se indica que, el 68% (17) si obtiene un nivel adecuado de rentabilidad, mientras el 32% (8) no lo obtiene.



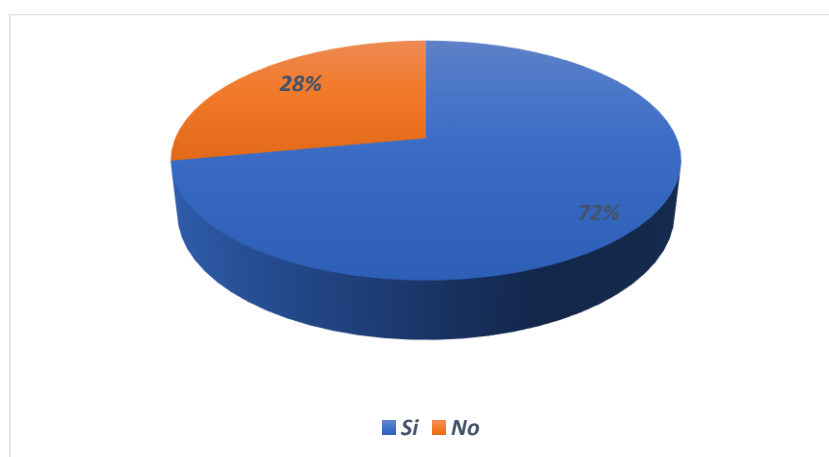
**TABLA N° 38**

**38. ¿Aplicó estrategias que permitió mejorar su rentabilidad en su negocio? Si la respuesta es sí ¿Qué tipo de estrategias??**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	18	72%
No	7	28%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 38**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 38, se indica que, el 72% (18) si aplico estrategias que ayudaron a mejorar su rentabilidad, por otro lado el 28% (7) indico que no aplico estrategias.

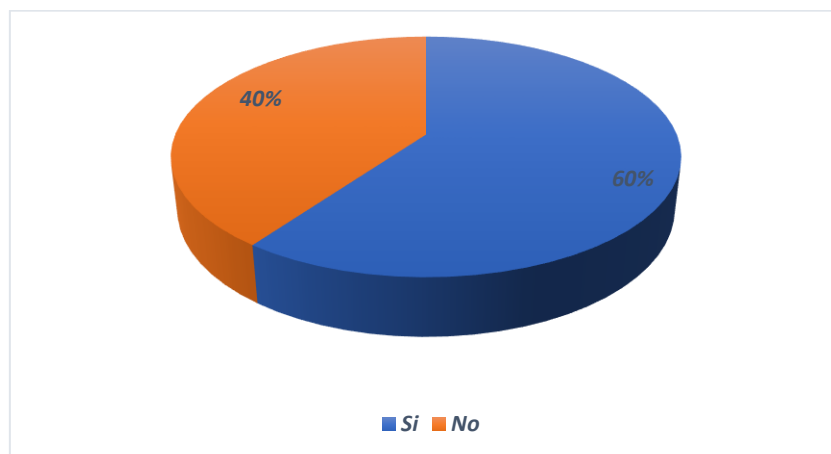
**TABLA N° 39**

**39. ¿La capacitación a su personal y a usted mejora su rentabilidad?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	15	60%
No	10	40%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 39**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 39, se indica que, el 60% (15) indicó que la capacitación al personal y al microempresario mejoró su rentabilidad, mientras el 40% (10) mencionó que no mejoró.

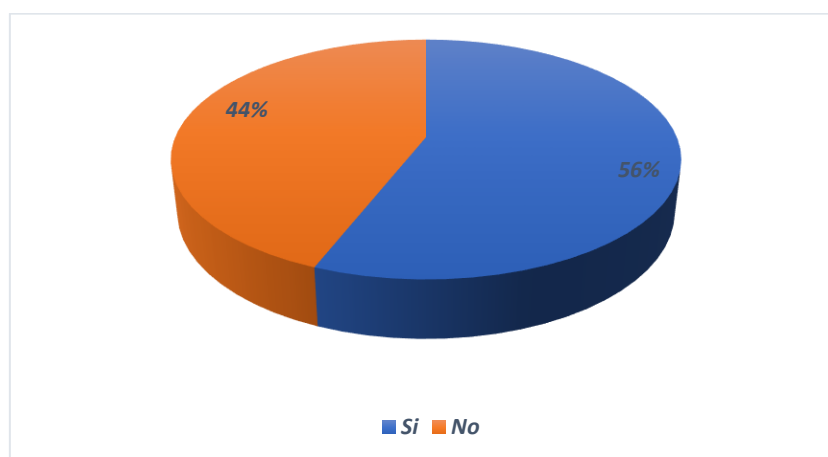
**TABLA N° 40**

**40. ¿Ha influenciado la administración del capital de trabajo en la rentabilidad? Si la respuesta es sí ¿Cómo influenció?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	14	56%
No	11	44%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

**GRÁFICO N° 40**



**Interpretación:**

En la tabla y gráfico N° 39, se indica que, el 56% (14) indicó que la administración del capital de trabajo a influenciado en su rentabilidad, por otro lado, el 44% (11) indico que no ha mejorado.

ORIGINALITY REPORT

---

**3%**   
SIMILARITY INDEX

**1%**  
INTERNET SOURCES

**0%**  
PUBLICATIONS

**2%**  
STUDENT PAPERS

---

PRIMARY SOURCES

---

**1** Submitted to The University of the West of Scotland  
Student Paper **1%**

---

**2** [www.coursehero.com](http://www.coursehero.com)  
Internet Source **1%**

---

**3** Submitted to London School of Commerce  
Student Paper **<1%**

---

**4** Submitted to St. Patrick's College  
Student Paper **<1%**

---

**5** [gotopayment.blogspot.com](http://gotopayment.blogspot.com)  
Internet Source **<1%**

---

**6** Submitted to Midlands State University  
Student Paper **<1%**

---

**7** [www.peacebuilders.jp](http://www.peacebuilders.jp)  
Internet Source **<1%**

---

**8** [www.prospero.hu](http://www.prospero.hu)  
Internet Source **<1%**

---