



**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 “LUBRICENTRO Y
REPUESTOS” - CALLERÍA, 2022**

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

AUTOR

**GUIMARAES INUMA, EFRAIN
ORCID ID: 0000-0002-8606-0906**

ASESOR

**VÁSQUEZ PACHECO, FERNANDO
ORCID ID: 0000-0002-4217-1217**

**PUCALLPA – PERÚ
2022**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Guimaraes Inuma, Efrain

ORCID: 0000-0002-8606-0906

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 Placido, 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 MARIVEL
MIEMBRO

Mgtr. VÁSQUEZ PACHECO, FERNANDO
ASESOR

AGRADECIMIENTO

Primero a Dios por su inmenso amor Asia nosotros y permitir cada día ser más humano y ser más humildes. A mi familia por darme la confianza Y brindarme el apoyo necesario Paralograr mis sueños. Y a la universidad los ángeles de Chimbote. por darme el acogimiento Para poder lograr mis objetivos de Superación, y demostrar nuestros Conocimientos para el desarrollo de nuestra región.

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado primeramente a Dios por Dar-me la vida y la salud a mis padres que Me dieron ese aliento de valor durante el periodo de estudio y poder afrontar los obstáculos del camino Demostrándolos el esfuerzo y dedicación en Este trabajo de investigación que se ha Desarrollado con tanto sacrificio y hacer que Se sientas orgullosos por el sacrificio que me Dieron para formarme profesionalmente.

RESUMEN

Esta investigación trató sobre las micro y pequeñas empresas, tuvo como objetivo general, Identificar y describir las Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - Callería, 2022. Fue un estudio de tipo no experimental – descriptivo y de tipo cuantitativo, donde la población y muestra fue de 16 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas cerradas y abiertas pertinentes, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados, los empresarios son en mayoría hombres, tienen entre 45 a 64 años de edad, con secundaria completa y estudios pedagógicos concluidos, siendo un 50% conviviente y otro 25% casado. Las empresas tienen de 69% tiene 3 años a más en el rubro, en su mayoría son formales y se formaron para obtener ganancias. El 75% se financian por medio de financieras, y pagan el 5% de interés. El 75% de empresarios se capacitó y 81% capacitó a su personal. Aun así, el 80% considera que el financiamiento y rentabilidad aumentó en los últimos años, finalmente se concluye que las Mype estudiadas utilizan el financiamiento de terceros proveniente del sistema Bancario formal, quienes les brindan mayores facilidades, los mismos que fueron a corto plazo, e invertido en capital de trabajo, lo que permitió obtener una mejor rentabilidad.

Palabras clave: Capacitación, Financiamiento y Rentabilidad.

ABSTRACT

This research dealt with micro and small businesses. Its general objective was to identify and describe the characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the category "Lubricentro y Repuestos" - Callería, 2022". It was a non-experimental study - descriptive and quantitative, where the population and sample was 16 microenterprises, to whom a questionnaire of 36 pertinent closed and open questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results , the entrepreneurs are mostly men, between 45 and 64 years of age, with completed high school and completed pedagogical studies, 50% of them cohabiting and another 25% married. The companies have 69% have 3 years or more in the field, most of them are formal and were formed to obtain profits. 75% They are financed through finance companies, and pay 5% interest. 75% of entrepreneurs received training and 81% trained their staff. Even so, 80% consider that financing and profitability increased in recent years, finally it is concluded that the Mypes studied use third-party financing from the formal Banking system, who provide greater facilities, the same ones that were short-term, I have invested in working capital, which allowed me to obtain a better return.

Keywords: Training, Financing and Profitability.

CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
CONTRACARÁTULA.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
JURADO EVALUADOR Y ASESOR	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT	viii
CONTENIDO.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
INDICE DE GRÁFICOS	xiv
I. INTRODUCCIÓN.....	16
II. REVISIÓN DE LITERATURA	21
2.1. Antecedentes:.....	21
2.1.1. Internacionales.....	21
2.1.2. Nacionales.....	28
2.1.3. Regionales.....	31
2.1.4. Locales.....	34
2.2. Bases Teóricas:	40
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	40
2.2.2. Teorías de la rentabilidad.....	43
2.2.2. Tipos de rentabilidad	44
2.3. Marco conceptual.....	52
III. HIPÓTESIS	59
IV. METODOLOGÍA.....	60
4.1. Diseño de investigación	60
4.2. Población y muestra:	60
4.2.1. Población	60
4.2.2. Muestra	61

4.3.	Definición conceptual y operacionalización de las variables	62
4.4.	Técnicas e instrumentos.	68
4.4.1.	Técnicas:	68
4.4.2.	Instrumentos:	68
4.4.3.	Plan de análisis.....	68
4.5.	Matriz de Consistencia Lógica	70
4.6.	Principios éticos.....	71
V.	RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADO	74
5.1.	Resultados.....	74
5.1.1.	Respecto al objetivo específico 01:	74
5.1.2.	Respecto al objetivo específico 02:	75
5.1.3.	Respecto al objetivo específico 03:	76
5.1.4.	Respecto al objetivo específico 04:	78
5.1.5.	Respecto al objetivo específico 05:	79
5.2.	Análisis de resultados:	80
5.2.1.	Respecto al objetivo específico 01.....	80
5.2.2.	Respecto al objetivo específico 02.....	81
5.2.3.	Respecto al objetivo específico 03.....	82
5.2.4.	Respecto al objetivo específico 04.....	84
5.2.5.	Respecto al objetivo específico 05.....	86
VI.	CONCLUSIONES.....	87
6.1.	Respecto al objetivo específico 1:.....	87
6.2.	Respecto al objetivo específico 2:	88
6.3.	Respecto al objetivo específico 3:	88
6.4.	Respecto al objetivo específico 04:	89
6.5.	Respecto al objetivo específico 05:	90
VII.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	92
7.1.	Referencias bibliográficas:	92
7.2.	Anexo.....	101
7.2.1.	Anexo I: Modelos de fichas bibliográficas.....	101

7.2.2. Anexo 2: Cuestionario de recojo de información de las Mype	102
7.2.3. Anexo 3: Consentimiento informado.....	108
7.2.4. Cuadros estadísticos.....	109

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Edad de los representantes legales.....	109
Tabla 2 Sexo de los representantes legales	110
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales	111
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales	112
Tabla 5 Profesión de los representantes legales.....	113
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales	114
Tabla 7 Tiempo que se dedica al rubro empresarial	115
Tabla 8 número de trabajadores permanentes.....	116
Tabla 9 Número de trabajadores eventuales.....	117
Tabla 10 formal o informal de las Mype.....	118
Tabla 11 Motivos de formación de las Mype	119
Tabla 12 La ubicación estratégica de su empresa es importante	120
Tabla 13 La aplicación tecnológica es necesaria en su empresa.....	121
Tabla 14 Como financia su actividad financiera.....	122
Tabla 15 Si el financiamiento es de entidades no Bancarias.....	123
Tabla 16 Que entidad le otorga mayor facilidad para el financiamiento.....	124
Tabla 17 Nombre de la financiera que le otorga mayor facilidad.....	125
Tabla 18 Que tasa de interés pago mensual para el financiamiento.....	126
Tabla 19 Los créditos solicitados fueron los montos solicitados.....	127
Tabla 20 Cuanto fue solicitado el monto del crédito otorgado.....	128
Tabla 21 Que tiempo fue el crédito solicitado para el financiamiento	129
Tabla 22 En que fue invertido el crédito que obtuvo.....	130
Tabla 23 Recibió alguna capacitación para el crédito financiero.....	131
Tabla 24 Si tubo alguna capacitación en que curso participo	132
Tabla 25 El personal recibió de su empresa recibió alguna capacitación.....	133
Tabla 26 Cuantos cursos de capacitación ha tenido en el último año	134
Tabla 27 Considera que la capacitación como empresario es una inversión.....	135
Tabla 28 Considera que la capacitación de su personal es relevante en su empresa	136
Tabla 29 Considera que la capacitación le genera beneficios a la empresa.....	137

Tabla 30 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad en su empresa	138
Tabla 31 Considera que se le brindo la capacitación enfocada a la empresa	139
Tabla 32 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad.....	140
Tabla 33 Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa	141
Tabla 34 El financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad.....	142
Tabla 35 Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años...	143
Tabla 36 cree que la zona en que se encuentra ayuda mejorar la rentabilidad	144

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Tabla 1 Edad de los representantes legales.....	109
Tabla 2 Sexo de los representantes legales	110
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales	111
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales	112
Tabla 5 Profesión de los representantes legales.....	113
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales	114
Tabla 7 Tiempo que se dedica al rubro empresarial	115
Tabla 8 número de trabajadores permanentes.....	116
Tabla 9 Número de trabajadores eventuales.....	117
Tabla 10 formal o informal de las Mype.....	118
Tabla 11 Motivos de formación de las Mype	119
Tabla 12 La ubicación estratégica de su empresa es importante	120
Tabla 13 La aplicación tecnológica es necesaria en su empresa.....	121
Tabla 14 Como financia su actividad financiera.....	122
Tabla 15 Si el financiamiento es de entidades no Bancarias.....	123
Tabla 16 Que entidad le otorga mayor facilidad para el financiamiento.....	124
Tabla 17 Nombre de la financiera que le otorga mayor facilidad.....	125
Tabla 18 Que tasa de interés pago mensual para el financiamiento.....	126
Tabla 19 Los créditos solicitados fueron los montos solicitados.....	127
Tabla 20 Cuanto fue solicitado el monto del crédito otorgado.....	128
Tabla 21 Que tiempo fue el crédito solicitado para el financiamiento	129
Tabla 22 En que fue invertido el crédito que obtuvo.....	130
Tabla 23 Recibió alguna capacitación para el crédito financiero.....	131
Tabla 24 Si tubo alguna capacitación en que curso participo	132
Tabla 25 El personal recibió de su empresa recibió alguna capacitación.....	133
Tabla 26 Cuantos cursos de capacitación ha tenido en el último año	134
Tabla 27 Considera que la capacitación como empresario es una inversión.....	135
Tabla 28 Considera que la capacitación de su personal es relevante en su empresa	136
Tabla 29 Considera que la capacitación le genera beneficios a la empresa.....	137

Tabla 30 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad en su empresa	138
Tabla 31 Considera que se le brindo la capacitación enfocada a la empresa	139
Tabla 32 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad.....	140
Tabla 33 Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa	141
Tabla 34 El financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad.....	142
Tabla 35 Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años...	143
Tabla 36 cree que la zona en que se encuentra ayuda mejorar la rentabilidad	144

I. INTRODUCCIÓN

En este mundo moderno y tecnológico, podemos observar, que las micro y pequeñas empresas Mype, fueron avanzando y desarrollándose satisfactoriamente en un 70% ganando un espacio exitoso en la población. El desarrollo tecnológico y los cambios han mejorado para el individuo, ya sea de forma autónoma o en reuniones, en particular los familiares que prestan cuidadosa consideración hacia el avance, la ocupación, o el desarrollo relacionado con el dinero, deben crear un negocio llamado “Micro empresa”. Los emprendimientos en escala miniaturizada que comienzan ahora y en el futuro previsible. la productividad de pequeños emprendimientos de negocios, Lubricantes y Repuestos, desde su clasificación a partir de las materias primas hasta sus diferentes usos ya que con esta se mejora tanto el funcionamiento, como la vida útil de las motocicletas y mayor desarrollo. de la región de Callería, 2022, y por ello no son ajenos a estos cambios, que lleva consigo la globalización.

El desarrollo de las Mype en Ucayali, está generando una gran potencia en este tipo de servicio así poder tener un gran espacio en el ámbito tecnológico ver su crecimiento social. Y generar un gran desarrollo en el trabajo con los sujetos involucrados en el negocio donde forman grandes oportunidades. las cuales son necesarias para el desarrollo económico del país en la cual se desarrolló este tipo de emprendimiento. Cuenta con un interés con el avance de innovación que nos refleja de otras naciones de superioridad, y contar con toda la ayuda esencial para todos problemas

incurridos durante el proceso de diversas producciones desarrolladas con los innumerables grupos económicos. Debido a la demanda sostenible de satisfacer la demanda del consumidor urbano actual, que tiene un ritmo de vida agitado y que busca facilidad y comodidad al momento de realizar la mantención de su vehículo.

Guillén (2012) en su investigación, observa lo qué está ocurriendo con las microempresas en el País, ¿hace su aparición? Argumenta que las Mype Es el principal esfuerzo realizado en el Perú: noventa seis de cada cien instituciones son Mype y en una de ellas, se espera que haya más de 5 millones de las Mype, de los cuales, más de 3. Cinco millones son fáciles de mover; Es decir, ahora no Sugiero, ahora no lo hago se aclaran con precisión bajo la supervisión del reglamento, ni adquieren compromisos administrativos.

Montes (2008) en su trabajo de investigación, menciona que las “micro y pequeñas empresas” Mype comenzaron a ampliarse durante los años 80, pero se detuvieron en los años 90. A partir del 2000 las micro y pequeñas empresas empezaron a resurgir y crear empleo para la población:

Cardoso (2018). en su investigación, sobre el capital de trabajo, es una medida de la liquidez de una empresa. Es la diferencia entre los activos corrientes, menciona que Es el eje principal de la economía y la fuente de sustento de muchas empresas en el mercado global, ya que las estadísticas muestran que el 100% de las empresas Mype funcionan con utilidades, lo que permite el desarrollo económico, lo que demuestra que

el financiamiento tiene el mejor efecto en la gestión. trabajo encaminado al apalancamiento financiero y económico y Rentabilidad en periódicos financieros.

Durante los últimos años, se han visto el incremento de las Mype, en general del sector servicio, dentro de este sector se encuentran las microempresas de “Lubricentro y Repuestos”, por lo tanto, se sabe que características tienen dichas microempresas; por ejemplo, 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, se sabe que los trabajadores son capacitados para el mejoramiento de la empresa, y por último, se sabe que estas micro y pequeñas empresas son rentables, entre otros; por lo tanto, existe un conocimiento financiero; 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 del rubro “Lubricentro y Repuestos” - 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 del rubro “Lubricentro y Repuestos” - 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 rubro “Lubricentro y

Repuestos” - Callería, 2022.

2. Identificar y describir el perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - Callería, 2022.
3. Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - Callería, 2022.
4. Identificar y describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - Callería, 2022.
5. Identificar y describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - Callería, 2022.

Esta investigación se justifica porque permitirá llenar el vacío del conocimiento; es decir, permitirá: Identificar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - Callería,2022.

De esta manera, la presente investigación se justifica por qué servirá como guía metodológica, para que 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

“Lubricentro y Repuestos” - Callería 2022.

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 estable la nueva Ley Universitaria.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1. Internacionales

Todas las micro y pequeñas empresas necesitan el financiamiento y utilizar adecuadamente en su proyecto las fuentes que financian a corto plazo para que la administración financiera sea eficiente. Las micro y pequeñas 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. Así mismo tenemos, los objetivos de financiación, es el importe que necesitas recaudar y realizar tu proyecto.

Lozano (2020) en su investigación de tesis, afirma sobre, La importancia de las microempresas en Atlanta, hace poco fue un nivel básico, nos dice que es impropio, que se considera un problema, que es, por lo tanto, que debe ser comprendido por una escalada más pequeña y por pequeñas empresas. (Mype) ya que esto cambia en la estructura financiera, los destinos políticos o la promulgación de cada nación. Así, por ejemplo, en una investigación dirigida a empresas privadas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta, reconoció más de 50 definiciones en 75 naciones distintas. Sin

embargo, en nuestra nación, y además en otras naciones latinoamericanas, existe una propensión y una organización de las organizaciones de acuerdo a la forma de su tamaño, la forma en que existen diferentes tipos de contrastes en las dimensiones de la empresa, el negocio, la Innovación, asociación, y así sucesivamente. En cualquier caso, se debe tener en cuenta el estado de una organización pequeña o enorme dependiente del estado de las organizaciones alternativas con lo que se piensa.

Albújar (2008) en su investigación de tesis, hace referencia, sobre el sistema financiero peruano, los hijos de las Mype a los generadores de negocios más grandes, además de contribuir con una alta etapa del PIB. Océano como océano es también una de las partes con menos ayuda sólida y elegida por la legislatura. Esto es lo que afirma este trabajo cuando reconoce que no existe un marco nacional de preparación para todos los propósitos y propósitos para mejorar la agresividad de empresas de pequeña escala y pequeñas en el mediano plazo, como lo hacen otras naciones latinoamericanas: Chile, Brasil y México -, de cuyos encuentros ha sido concebible distinguir que, esencialmente, es importante tener cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y avance; de preparación o mejora de negocios de cooperativas especializadas; y financiación. Con esta regla, a través de la investigación legítima y utilitaria de las organizaciones identificadas con las Mype y las reuniones con

especialistas de estos establecimientos, los creadores analizan la condición de la asamblea mecánica institucional y los enfoques de avance y apoyo para las Mype peruanas. Para abordar estas restricciones, proponen un marco nacional de preparación a través de un modelo de actividades y procedimientos, que explica de manera productiva a cada uno de los ejecutantes requeridos con los tipos, en los que hay un cuerpo administrativo que establece las bases, establece el ejemplo y establece. Las normas así que la oferta de preparación llega a bastantes personas ofendidas, escala miniaturizada y pequeños empresarios.

Vázquez (2008) en su investigación de tesis Añade sobre La representación y financiación de las (Mype) de la división de la industria de viajes - área de restaurantes de la localidad de Chimbote nos revela que los procedimientos rentables no solo requieren equipo e innovación de vanguardia, perfectos con la utilización beneficiosa del trabajo Sin embargo, además, hay nuevos tipos de ejecutivos, asociaciones y preparación para un trabajo remunerado, que, a pesar de promover una utilización juiciosa y efectiva de los activos accesibles en las organizaciones y el respeto por la tierra, están equipados para vigorizar el límite de avance, el potencial inventivo y El realce académico de los obreros. Discute las especulaciones que han afectado los flujos de preparación, por ejemplo, hipótesis neoclásicas, hipótesis de conducta, hipótesis precisas, hipótesis

establecidas, hipótesis humanistas, hipótesis estructuralistas.

Prosigue Vásquez, y nos revela que el 100% de los empresarios de pequeña escala dijeron que la preparación mejoró la productividad de sus organizaciones. Estos resultados no son exactamente los mismos que se encontraron para las personas que el 60% de los miembros de las Mype en general opinaron que las estrategias de atención de crédito expandieron el beneficio de sus Mype; El 100% de los delegados legítimos de las Mype estudiados dijo su productividad en empresa a pequeña escala dio positivo en los últimos tiempos. Por su parte, Vásquez, en un examen en la división de la industria de viajes - segmento de restaurantes de la región de Chimbote logra las opciones subsiguientes: a) La edad normal de los vendedores legales de las Mype revisados se convierten en cuarenta y dos años y 54% por ciento han sido hombres. En cualquier caso, Vásquez dice que el ejemplo examinado prevalece En la mejor formación universitaria. C) 72% de las Mype.

Así mismo Vasquez, nos dice en la parte de la industria de viajes considerada tiene más de 3 años, con la clasificación de restaurantes emergente con 94.7%. d) Teniendo en cuenta lo normal, lo máximo y lo mínimo, podemos afirmar que, en el ejemplo considerado, la clasificación de la posada es enteramente microempresa (en base a la cantidad de especialistas). Curiosamente, en los restaurantes hay una mezcla de empresas de menor escala e

independientes. e) En los restaurantes y posadas, se estaba desarrollando la inclinación a solicitar crédito a establecimientos formales relacionados con el dinero. Curiosamente, en la clase de oficinas de movimiento, el patrón fue disminuyendo. f) En los restaurantes, se desarrolló adicionalmente el patrón de permitir avances; Por otro lado, en la clase de oficina de movimiento, el patrón estaba disminuyendo. g) La inclinación de las medidas de créditos otorgados y conseguidos se ha venido desarrollando en los Restaurantes; de nuevo, en la clase de organizaciones de movimiento, el patrón ha ido disminuyendo. h) Las PYME en la parte de la industria de viajes contemplada obtuvieron créditos monetarios en una medida más prominente de la administración de un marco de cuenta que en el marco de dinero de no mantenimiento. Vásquez, luego dice de nuevo que los créditos obtenidos por las Mype examinados han puesto los recursos en extensiones más notables en: mejora Y la ampliación de locales, capital de explotación y activos liquidados. J) El 60% de las Mype resumidos expresaron que las estrategias de interés de puntaje crediticio han extendido la rentabilidad de las Mype. De acuerdo, además, el 60% de las Mype estudiados parecen tener una puntuación de crédito asociada con el dinero se sumó a la expansión del beneficio comercial. l) Del mismo modo, el 57% de las Mype contempladas demostraron que el crédito relacionado con el dinero incrementó la productividad en más del

5%, con un rendimiento interino de más del 30%, con un 16%. II) Solo el 38% de las Mype considerados se prepararon antes de dar crédito, con alojamiento y organizaciones de viajes.

Ortiz (2012) en su investigación, añade, sobre el artículo científico sobre el entrenamiento, capacitación, financiamiento, el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí. Su objetivo era decidir la conexión entre capacitación, educación y financiamiento, con el aumento sostenido de pequeñas corporaciones en el barrio industrial dentro de la metrópoli de San Luis Potosí, a partir del pensamiento preliminar sobre el cual, en su cortejo, se revisa el patrimonio en estudios comparables. La investigación analizó los desafíos del crecimiento sostenido de las pequeñas organizaciones en el contexto de la globalización financiera, el problema del crecimiento sostenido, su caracterización estadística e investigación empírica, el análisis de las pequeñas empresas dentro de la metrópolis de San Luis Potosí.

López (2011) en su investigación de tesis, menciona sobre la Estrategias del financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. Su objetivo es analizar las estrategias de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes), de la industria alimentaria, del subsector de panadería de Valledupar Colombia, se cita la población a 12 empresas que cumplen con los rasgos del subsector. La

investigación se volvió descriptiva, con diseño de área, no experimental y transeccional. Para adquirir los registros, se diseñó un cuestionario que incluye 31 objetos con una alternativa de reacción variable y una escala modificada de Lickert, que se verificó a través de expertos, la confiabilidad se calculó utilizando los datos Alpha de Cronbach, que registró un costo de 0,879 y se implementó para Lo importante estudiado por los informantes de toda la población. Los efectos han sido contrastados con la idea de la forma monetaria y el racionamiento del crédito en mercados imperfectos.

Benancio y Gonzales (2013) en su investigación de tesis añade sobre el financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. Su objetivo de moda cambió para determinar cómo la financiación bancaria afecta la rentabilidad de la microempresa. el nivel de los estudios se convierte en cualitativos-descriptivos y para acumular registros se utilizó el método de la encuesta realizada a la administración, administración, tesorería, créditos, series, ingresos de la microempresa de moda. El resultado final fundamental de las Mype es que el financiamiento de la institución financiera obtenido dentro de la duración de 2012 de los bancos no comerciales Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA se convirtió en S /. 10,000.00 con un cargo por intereses de tres.25% en línea con el mes, obtenido con financiamiento hipotecario. Los

procesos habían sido difíciles, debido al hecho de que demoraron dos semanas debido a la falta de orden y la falta de conocimiento de sus responsabilidades fiscales antes que el distrito de la Municipalidad de Huarney. La financiación que realizó fue la adquisición de mercaderías de más demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo porque ayudó a mejorar la rentabilidad de la microempresa de Santa María SAC en un 15%, en el mismo momento en que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o las necesidades para obtener la entrada de un préstamo.

2.1.2. Nacionales

Gayozo (2017) en su investigación de tesis: redacta sobre la Caracterización del financiamiento, La Capacitación y la Rentabilidad de las Mype sector servicio rubro Restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016, (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio. La metodología empleada fue una investigación de nivel descriptivo, de tipo básica, de diseño no experimental debido a que las variables de estudio no han sido manipuladas.

Para el desarrollo se realizó la toma como muestra a 58

pequeñas y microempresas del sector de servicios. Para la recolección de datos se utilizó un cuestionario adaptado a Mype Emprendedores. La encuesta concluyó que el 78% contaba con financiamiento propio, el 55% dijo haber recibido capacitación al momento de acceder al crédito financiero, el 36% mencionó haber tenido 1 capacitación y el 67% afirmó que la capacitación fue relevante. Sí, el 53% consideró que el financiamiento otorgado sí incrementó la rentabilidad. el 57% cree que la capacitación sí aumentó su rentabilidad y, finalmente, el 66% mencionó que la rentabilidad ha mejorado en los últimos 2 años. Este estudio nos permitirá discutir los resultados y de la misma manera poder comparar variables de estudio.

Sánchez (2017) en su tesis: Características de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mype del sector comercial - Abarrotes en el mercado Cerro Colorado, distrito de Juliaca - 2015, (Tesis de maestría). Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez – Perú. El presente estudio tiene como objetivo general caracterizar las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercial - abarrotes en el mercado cerrado Colorado del distrito de Juliaca en el año 2015. La metodología utilizada fue un tipo de estudio básico con métodos cuantitativos a nivel descriptivo, diseño no experimental ya que las variables de estudio no fueron manipuladas por conveniencia.

Durante su desarrollo se tomó una muestra de 24 micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de abarrotes en el mercado de Cerro Colorado, que representan el 92% de la población.

Por otro lado, el 83% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 83% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa, finalmente concluyeron que los empresarios encuestados manifestaron en un 92% que consideran que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa, el 92% afirma que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial y el 96% manifestaron que la rentabilidad de sus, empresas sí mejoró el último año. Esta investigación nos permitirá evaluar las variables de estudio y del mismo modo poder realizar una discusión con los resultados. Los medios técnicos de recopilación de datos son la recopilación de documentos, la encuesta, la bibliografía y el análisis de documentos, y las herramientas utilizadas son la bibliografía de texto y la tabla de resumen, así como la encuesta de cuestionario.

Continua Sánchez, la encuesta concluyó que el 96 % de los comerciantes encuestados indicó que obtuvo crédito financiero de terceros para su negocio, mientras que el 83 % del sistema no bancario, el 46 % solicitó doble crédito, el 50 % solicitó cajas de ahorro municipales, el 67 % son de largo plazo. plazo, con un 79% invertido en capital de trabajo y un 13% invertido en mejoras y

ampliaciones de sitios. Otra conclusión que observé es que los empresarios manifestaron que el 54% de ellos no ha recibido capacitación crediticia, el 17% al menos ha recibido cursos de capacitación y el curso más necesitado es el de inversión crediticia financiera, con un 25%. Por otro lado, el 83% de los emprendedores considera que la capacitación es una inversión, el 83% dice que es relevante para su empresa, y finalmente concluyeron que el 92% de los emprendedores encuestados dijo que el Financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa a través de sus empresas, el 92% confirmaron que la capacitación ha mejorado la rentabilidad del negocio, y el 96% dijo que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en el último año. Esta encuesta nos permitirá valorar las variables de estudio y, del mismo modo, discutir los resultados.

2.1.3. Regionales

Villacrés (2017) en su tesis de investigación: redacta sobre la Estructura del capital, financiamiento y rentabilidad en empresas industriales de madera de Pucallpa, distrito de Manantay, (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional de Ucayali – Perú. El objetivo general de esta investigación es determinar cuál es la combinación óptima de estructura de capital y financiamiento para las empresas industriales madereras en Pucallpa, Distrito de Manantay. La metodología utilizada fue un estudio de tipo transaccional aplicado con enfoque cuantitativo en el nivel correspondiente, con un diseño no

experimental ya que no se manipularon las variables de estudio. Durante su desarrollo se tomó como muestra a 49 empresas responsables del sector industrial de la madera en Pucallpa. Para la recolección de datos se utiliza como técnica la encuesta y el instrumento utilizado es un cuestionario, lo que permite un adecuado análisis de las variables y sus relaciones. Esta encuesta nos permitirá valorar las variables de estudio y, del mismo modo, discutir los resultados.

Sabogal (2018) en su tesis de investigación menciona sobre el Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Campo Verde 2018, (Tesis de pregrado). Universidad Privada de Pucallpa. Esta investigación tuvo como objetivo general determinar la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de bebidas gasificadas del distrito de Campo Verde, 2018. La metodología empleada fue de tipo aplicada, de nivel descriptivo, de diseño no experimental, tomando esto porque no se manipularán las variables de estudio. Para su desarrollo se tomó como muestra a 38 trabajadores, resultantes del muestreo probabilístico por conveniencia.

Continua Sabogal, para la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario. La investigación concluye que las empresas dedicadas al rubro compra y

venta de bebidas gasificadas dentro del distrito de Campo Verde, muestran que no se articula adecuadamente las Mype para consolidar la expansión y crecimiento del sector comercio del distrito de Campo Verde, or ello, señaló que el 100% de los encuestados indicó que en ocasiones el gobierno, bajo la influencia de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), promueve a las PyMEs a través de créditos del Banco de la Nación y del Banco Agropecuario. También mostró que el 81% dijo que nunca había cambiado porque la empresa tenía liquidez solvente, el 56% de los encuestados dijo que nunca había experimentado una crisis financiera, mientras que el 44% dijo que sí alguna vez.

En este sentido, sus hábitos financieros no han cambiado, ya que observa todos los gastos misceláneos normales que la empresa puede tener con los proveedores y/o gastos de operación. A continuación, mis hallazgos sobre las variables de financiamiento son los siguientes, lo que demuestra que la recaudación de fondos es beneficiosa para las empresas, ya que el 50% de los encuestados indicó que la recaudación de fondos se considera alta porque tienen un plan estratégico. Este estudio ampliará la base de conocimientos sobre variables de financiamiento y rentabilidad, de la misma forma que se podrán discutir los resultados.

Martínez (2013) en su investigación sobre las estrategias del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector

industria - rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010, El objetivo se convirtió en: Describir los rasgos principales de financiamiento, educación y rentabilidad de las Mype dentro de la zona de la industria - región de transformación de bosques, distrito de Manantay, período 2009 - 2010. La investigación se convirtió en del tipo descriptivo, que se llevará a cabo y se seleccionará en De manera específica. Los resultados son los siguientes: De los micro y medianas empresas Mype encuestados, se ha establecido que los representantes legales son adultos, debido al hecho de que su variedad varía entre 26 y 60 años. Predominantemente masculino con el ochenta por ciento. El 50% de los empresarios de las Mype tienen un diploma completo de mejor educación no universitaria, el 30% tiene educación primaria completa. El 90% de los encuestados de las Mype dedican más de tres años al trimestre empresarial: trimestre de transformación.

2.1.4. Locales

Del Águila (2013) en su investigación analiza sobre la Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, año 2011 – 2012. Su objetivo estándar era explicar los rasgos principales de la financiación, la escolarización y la rentabilidad de las Mype dentro de la transformación del sector empresarial-bosques del distrito de Campo Verde, año 2011-2012. La

investigación fue cuantitativa-descriptiva, ya que la recopilación de datos se convirtió en una selección de diez Mype, a la que se realizó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando el enfoque de la encuesta. Obtención de las consecuencias posteriores: Respecto a los emprendedores. Y las Mype: El 100% de los representantes legales de las Mype encuestados, sus etapas de edad de 26 a 60 años; El 60% son hombres y el 30% tiene una capacitación secundaria completa, el 30% tiene un nivel avanzado no universitario. El 70% tiene más de 3 años dentro de la región empresarial y el 60% tiene más de tres personas permanentes.

Además Del Águila, indica que el 100% dijo que la formación de las Mype se convirtió en ganancias. Finalmente, con respecto al financiamiento: el 60% dijo que el financiamiento que adquirieron se hizo de terceros eventos, el 83% recibió puntaje de crédito de las entidades bancarias. El 67 y cuarenta y tres por ciento de los representantes criminales encuestados que adquirieron créditos dentro de los años 2011 y 2012, se convirtieron en un largo tiempo, el 100% invirtió el crédito en capital de operación. Respecto a la educación: el cuarenta% afirmó haber obtenida educación en los últimos años. El 40% declaró que la escolarización fue inversión de crédito financiero. El 50% declaró que su grupo de trabajadores sí adquirió capacitación. El 60% tiene en cuenta que la escolarización es una financiación. Y el 90% declaró que la capacitación llegó a ser aplicable para sus grupos.

Respecto a la rentabilidad: el 70% de los representantes de delitos mayores encuestados afirmaron que la financiación si ha avanzado la rentabilidad en sus empresas y el 50% dijo que la rentabilidad de sus negocios ha progresado en los últimos años.

Salas (2018) en su investigación de tesis denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Callería, 2018, (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Perú. El objetivo general de este estudio fue describir las principales características de la financiación, la formación y la rentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector de servicios de restauración en la región de Carelia en 2018. La metodología utilizada fue un enfoque de investigación cuantitativa a nivel descriptivo del tipo básico de diseño no experimental, ya que no se manipularon las variables de estudio. Para su desarrollo se extrajeron 20 micro y pequeñas empresas del sector servicios del rubro gastronomía. Para la recolección de datos se utilizó un cuestionario. Según la encuesta, el 55% de las microempresas recibió financiamiento de terceros, otro 55% recibió préstamos de S/1,000 a S/100,000 y más, y otro 55% recibió préstamos de terceros, lo recibí de tres personas. Continúa Salas, para la variable capacitación, se concluyó que el 90% de los empleados de las micro y pequeñas empresas habían recibido capacitación, mientras que

el 80% de los empleados habían asistido de 1 a 3 capacitaciones y el 65% de los empleados consideraban la capacitación como una inversión. En cuanto a la variable rentabilidad, el 100% de las pequeñas y microempresas cree que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad. Por otro lado, el 100% de las pequeñas y microempresas también cree que la educación ha mejorado la rentabilidad, pero el 75% de las pequeñas y microempresas han mejorado su rentabilidad en los últimos años. Esta investigación nos permitirá definir adecuadamente las variables de investigación: financiación, formación y rentabilidad. Esto también nos permitirá discutir los resultados más adelante.

Llanes (2018) en su investigación de tesis, denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de neumáticos del distrito de Callería, 2018, (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Perú.

El objetivo general del estudio fue describir las principales características de la financiación, la formación, la rentabilidad y las ventas de neumáticos de las micro y pequeñas empresas del sector comercial en la región de Carelia en 2018. El enfoque, el nivel descriptivo, el tipo de base y el diseño no experimenta como variables de estudio no fueron manipuladas. Para su desarrollo se tomó como muestra a 20 empresarios de microempresas y PYMES del sector comercial en el rubro de

compra y venta de llantas del distrito de Carelia. Para la recolección de datos se utilizó como método los cuestionarios y como herramienta el Cuestionario Mype Emprendedor.

Llanes menciona que el 71% de las empresas recibieron financiamiento de terceros, el 62% de las empresas recibieron préstamos a largo plazo y el 43% de las empresas utilizaron los préstamos que solicitaron para mejorar y/o ampliar sus instalaciones. ha invertido. Para las variables de capacitación, concluimos que el 43% de los representantes de la micro, pequeña y mediana empresa recibió capacitación antes de recibir un crédito, el 81% de los trabajadores recibió capacitación y el 91% consideró que la capacitación es una inversión. Para las variables de rentabilidad, el 86% de las micro y pequeñas empresas cree que el financiamiento mejora la rentabilidad, otro 86% cree que la capacitación mejora la rentabilidad y otro 86% cree que la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas ha mejorado en los últimos años. Este estudio nos permite definir adecuadamente nuestras variables de investigación: financiación, formación y rentabilidad. Esto también permite una discusión posterior de los resultados.

Rojas (2016) en su tesis de investigación: Añade sobre el financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro venta de pasajes aéreos del distrito de Callería, 2016, (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – Perú.

El propósito general de este estudio fue determinar la frecuencia de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el campo de la venta de boletos aéreos en la región de Karelia en 2016. La metodología utilizada fue una investigación de tipo simple de diseño no experimental con enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, ya que las variables de estudio no fueron manipuladas ni sesgadas. Para su desarrollo se seleccionó a 10 micro y pequeños empresarios de la región de Karelia dedicados a la venta de boletos aéreos. La técnica utilizada para la recolección de datos fue una encuesta y la herramienta utilizada fue un cuestionario de 30 preguntas cerradas utilizado por los emprendedores Mype.

Rojas concluye que el financiamiento que obtuvieron fue obtenido en entidades financieras, la tasa de interés que pagan estas empresas es de 35% y 40% por mes; los créditos que solicitaron fueron en su mayoría a largo plazo. los gerentes manifestaron no haber recibido capacitación para buscar créditos, solo el 60% manifestó haber recibido alguna capacitación; Por otra parte los trabajadores manifestaron recibir alguna capacitación; todos coinciden en que la capacitación es inversión favorable para sus empresas, Para la variable de rentabilidad la investigación concluyo lo siguiente, los empresarios en su mayoría indicaron que el financiamiento mejora la rentabilidad, lo que está con concordancia en que la capacitación mejora la rentabilidad de sus pequeñas empresas; también manifestaron que

mejoraron la infraestructura de sus establecimientos con la renta que obtuvieron. Esta investigación permitirá aumentar los conocimientos sobre las variables de estudio lo que también nos permitirá poder discutir los resultados más adelante.

2.2. Bases Teóricas:

2.2.1. Teorías del financiamiento

En toda empresa ya sea pública o privada con ánimo de lucro, para iniciar alguna actividad económica requiere del financiamiento económico, busca generar beneficios y generar rentabilidad ya sea para la ejecución de proyectos de mejora que impliquen inversiones durante el ciclo de vida de la empresa.

Escobedo (2014) en su investigación de tesis, menciona sobre la Evolución financieras en las empresas, sostiene que las primeras propuestas de relevancia dentro del contexto de los mejores mercados dividendos consistentes, distribución de todas las ventajas, no pagos de impuestos, estructura de capital con obligaciones y acciones más ventajosas, expectativas sobre ingresos homogéneos futuros para los inversionistas, inexistencia de gastos de transacción, registros libres y disponibles, sin precios de empleador o de desastre financiero pertenecen a la llamada tesis tradicional, denominada así porque son teorías anteriores a las de Modigliani y Miller.

Navarro (2004) en su investigación de tesis, sobre el sistema

financiero, puntualiza que La máquina monetaria está formada por un conjunto fijo de bancos y establecimientos monetarios y otros grupos y establecimientos regulados por entidades públicas o privadas, debidamente autorizados a través de la Superintendencia de Bancos y Seguros, que se desempeñan en la intermediación financiera (hobby habitual logrado con la ayuda de empresas y Las instituciones autorizadas para atraer fondos del público y las regiones dentro de la forma de préstamos e inversiones, es el conjunto de establecimientos en el precio de la circulación de efectivo y cuya tarea importante es canalizar el efectivo de los ahorradores a las personas que desean hacer inversiones eficientes. Se les conoce, como intermediarios financieros," o "mercados financieros. El dispositivo financiero peruano incluye diferentes tipos de instituciones que aceptan depósitos: bancos, organizaciones monetarias, cajas de ahorros municipales de ahorro y crédito, cajas de ahorros rurales y el Banco Nacional para la general área pública.

2.2.1.1. Costo de financiamiento

Málaga (2011) en su tesis de investigación: menciona, Sobre el costo del financiamiento y su influencia en la gestión de las micro y pequeñas empresas, son costos por interés directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo, de 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. Según Cofide, 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.

2.2.2. Teoría de la capacitación

Durand (1957) indica que la capacitación puede verse, las estrategias financieras son legítimas y más efectivas en un entorno financiero realmente perfecto, es decir, donde el mercado es ideal, de lo contrario, podrían estar evitando cargos, que se deben tenerse en cuenta la Estructura de capital óptima. En verdad, las imperfecciones del regalo de los mercados, es por eso que este principio ha sido objeto de una súper crítica. Además, este principio no da una explicación del efecto del endeudamiento sobre el precio de la agencia se involucra en

discusiones, los factores que incluyen el sector, en el que se ubica el empleador, su edad, el estado de sus líderes y Situaciones del mercado.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

2.2.3.1. Teorías de la rentabilidad

Modigliani y Miller (1958) en su investigación menciona: que la comisión de la organización solo se basará en el potencial de producción de ganancias de su propiedad, sin importar de dónde provengan los activos monetarios que los financiaron, por lo tanto, revelan esto. El valor de una empresa y su capital es solo relativo a su estructura de capital, por lo que dice, y muestra que el rendimiento esperado de las acciones ordinarias de una institución endeudada es proporcional a su grado de endeudamiento. En la propuesta, dicen, las opciones de financiación pueden ser independientes de las decisiones de financiación, lo que significa que si una empresa de inversión está por debajo o por encima, es poco probable que esté sesgada a favor de la estructura de capital de la empresa comercial. La propuesta de Modigliani y Modigliani Miller (MM) demuestra teóricamente que los índices de endeudamiento más altos no importan.

Si bien es cierto que pueden demostrar la validez de su concepto, resulta que las suposiciones utilizadas para mostrar la tesis son las más válidas dentro de la teoría, porque son las mismas. Se basan totalmente

en la forma de arbitraje de los mercados monetarios, eso es lo que dicen para ayudar a la validez de su tesis y la asunción de los mejores mercados. Hay numerosos criterios siguientes que, sin restar valor a la validez de los cimientos realizados, se basaron en la premisa de quienes utilizaron MM para validar su concepto. Para Stiglitz (1969), uno de los factores vitales máximos de los argumentos de MM es asumir que los bonos emitidos al usar personas y grupos están libres de amenazas por defecto, de manera similar, esta oportunidad es única en organizaciones y personas y no es la misma. Igual para diferentes agencias, todo depende de la ayuda que hayan recibido y de las situaciones del mercado.

TEORÍA DE MODIGLIANI Y MIULLER M&M

Los procedimientos anteriores sirvieron de base para que Modigliani y Miller expusieran su teoría aproximadamente de la forma del capital en 1958, que asume que la comisión del capital común ponderado y el costo de la agencia son absolutamente independientes de la composición de la estructura económica de la organización. Empresa; Por lo tanto, son antagónicos a los tradicionales. MM parte de varios supuestos y argumenta su principio a través de tres proposiciones.

2.2.4. Tipos de rentabilidad

Brealey (1993) en su investigación, menciona sobre el la

rentabilidad, en este reconocimiento El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. De acuerdo con este concepto, la política de deuda de la empresa no tiene efecto en los accionistas, por lo tanto, toda la comisión del mercado y el precio del capital de la agencia son imparciales de su forma económica.

Brealey en su investigación de tesis, plantean al respecto La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a la ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se produce en todas las ocasiones en que la deuda está al azar. Pero, si el apalancamiento aumentará el peligro de la deuda, los propietarios de ésta exigirán una mayor rentabilidad de la deuda. Lo anterior hace que el precio de auge del rendimiento esperado de las acciones sea más bajo.

Rentabilidad financiera: Mide la rentabilidad operativa, es la ratio de la rentabilidad financiera que se define como:

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

Ratios de rentabilidad: Las 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.

2.2.4.1. La rentabilidad de una empresa

Fernández (2003) en su investigación de tesis determina sobre: La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de los dos anteriores. Es decir, cualquier empleador que intente maximizar la riqueza de sus accionistas deberá hacer más efectivas aquellas inversiones cuyo precio interno de devolución sea como mínimo idéntico a la tarifa del capital promedio ponderado, independientemente de la forma de recurso útil utilizado en su financiación.

2.2.4.2. Características de un negocio rentable

La Rosa (2016) en su investigación de tesis aclara sobre, 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 capaz 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 Teorías de la empresa, comprende los gastos y hace lo que puede para ahorrar dinero.

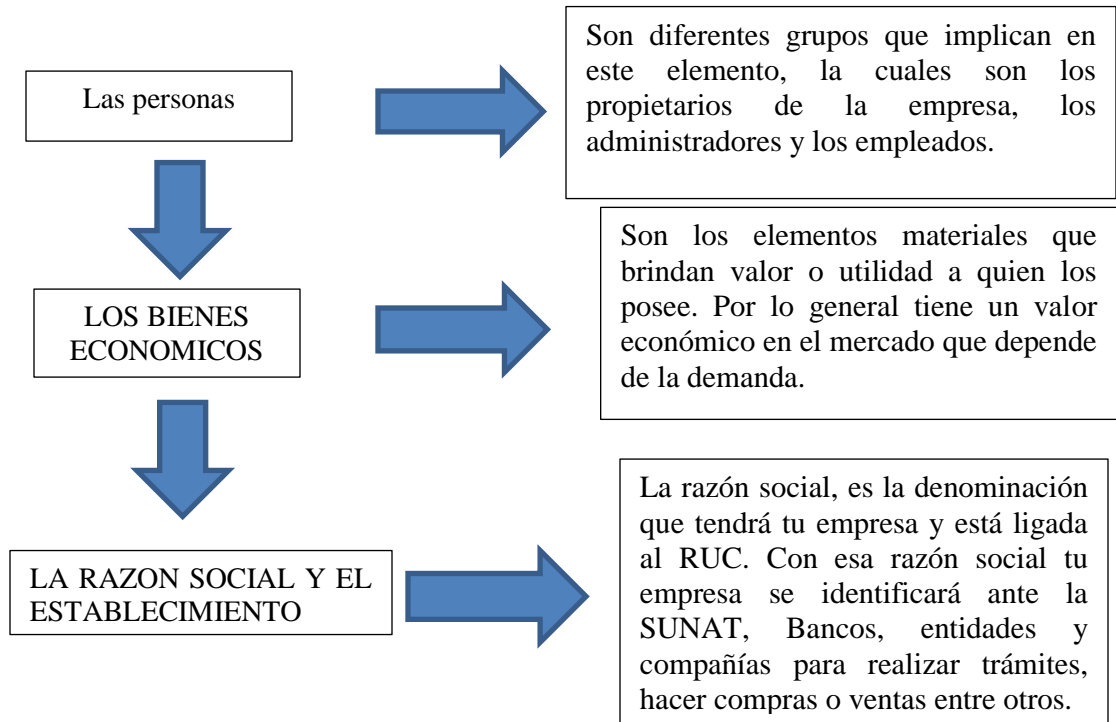
A. Teoría social

Montes (2017) en su investigación menciona sobre, La teoría social, es aquella área de conocimiento que tiene como preocupación central estudiar las formas de funcionamiento y los cambios Centrarse en la organización empresarial de la empresa porque la organización se crea como creadora de riqueza y también define los objetivos en los que se especifican las funciones y responsabilidades para hacer frente a diferentes situaciones.

B. Elementos de la empresa

Murrieta (2006) en su investigación menciona, los elementos que conforman parte de una empresa, (humanos, técnicos y materiales) están agrupadas y organizados por categorías con el propósito de producir o intercambiar bienes o servicios, Siempre hay un organigrama estructurado en el que puedes formular tus actividades, funciones, objetivos y responsabilidades, que requieren elementos importantes. Para realizarlos y lograrlos, además, al lograr buenos

resultados, se utilizarán decisiones importantes en la gestión. Las cuales son, mediante la siguiente gráfica:



C. Los activos y pasivos de la empresa.

Santillán (2019) en su investigación, señala que el activo consiste en la cantidad total de recursos que posee una empresa para poder desarrollar sus actividades, mientras que el pasivo se refiere a la cantidad de deudas o pagos que debe realizar la empresa. son masas patrimoniales que representa el origen y el uso de los fondos de una empresa. Los bienes económicos Son recursos duraderos y necesarios, las cuales conforman los derechos y obligaciones de la empresa, tanto corriente y no corriente. La razón social y el establecimiento La razón social, es el nombre de la empresa la cual se puede identificar y ser más conocida; el establecimiento, es el

lugar de la producción donde se va a empezar a desarrollar las actividades operacionales, financieras y de inversión. 38 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

2.2.3. Teoría de las micro y pequeñas empresas

Robles (2004) en su investigación de tesis, menciona sobre el crecimiento de las Mype, menciona que las micro y pequeñas empresas son unidades económicas generadoras de empleo generalmente conformada por familiares. Las Mype son Pequeñas y Medianas Empresas que mueven toda la economía de un país ya que son fuentes generadoras de ingreso y desarrollo para un país.

La cual se muestra en la siguiente tabla:

- a) Nacimiento empresarial Crecimiento rápido
Supervivencia
- b) Estructura emergente Crecimiento continuado Dirección profesional
- c) Organización Formal Crecimiento lento Necesidad de equilibrio

d) Cambios Crecimiento estancado y Reestructuración

Guerrero (2015). en su investigación de tesis, Añade sobre las estructuras de las Mype, menciona que la estructura organizacional puede ser definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo orientándolo al logro de los objetivos. El marco es el esqueleto de Mype, donde se desarrollan y sustentan todas las acciones y decisiones que se toman. Nuevamente existen 4 estructuras, de las cuales describimos solo las 2 más importantes, que son:

- a) una estructura simple que interviene, toma decisiones adecuadas, toma decisiones y controla acciones, y
- b) una estructura funcional, los representantes legales no actuar solo, creando zonas y reclutando expertos para gestionar todas las actividades.

Alvares (2020) en su investigación, Menciona sobre los cambios en las Mype Durante la etapa del crecimiento de las Mype, Desde ya varios meses atrás, especialmente durante la pandemia, un tema recurrente es el de la urgencia de salvar reactivar, potenciar, orientar a las micro y pequeñas empresas, son las que aportan gran parte de nuestro PBI y son generadoras de empleo, Muchos de ellos están aceptando cambios que pueden ser proporcionados y exigidos simultáneamente por el mismo entorno de mercado global o el mismo espíritu emprendedor que tienen los representantes

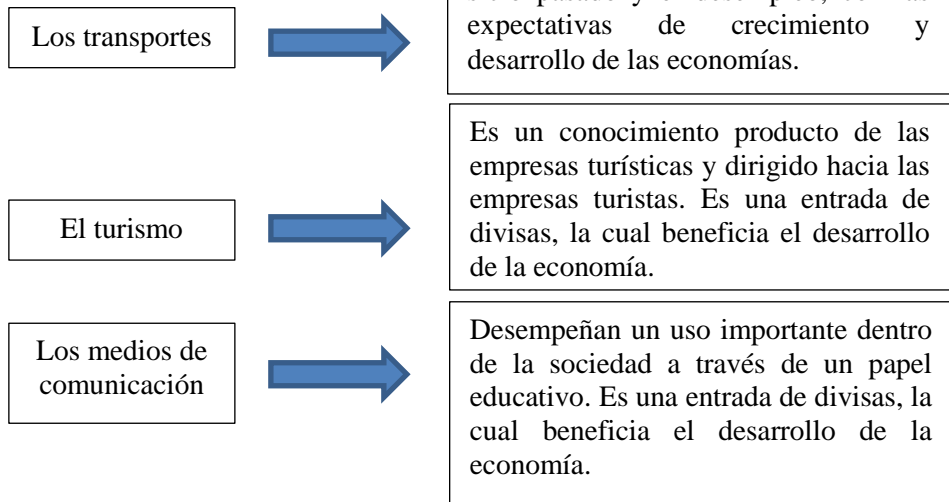
legales de Mypes. La idea de la nueva variante es que Mypes cubra la máxima capacidad de recursos y por lo tanto sea competitiva en el mercado con gestión, mejorando así sus condiciones organizacionales para un buen desempeño.

2.2.4.3. Teoría de los sectores Económicos-productivos

A. Teorías del sector servicio

El sector servicios tiene como impacto muy importante en la sociedad,

que son:



2.2.4.4. Descripción de la empresa del caso de estudio

Las microempresas del sector servicios del rubro “Lubricentro y Repuestos” - 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

Esto capacitar a los trabajadores para mejorar su capacidad laboral y desempeño general de la organización. Ver condiciones de contexto Las organizaciones y las culturas permiten que las personas liberen su potencial y asuman gestión de trabajos Determinar que la transformación es necesaria Organización para que las empresas creen condiciones favorables para el autogobierno y aprendizaje continuo. Se señaló que los métodos de entrenamiento actuales se caracterizan por a través del desarrollo de competencias, y finalmente sacar conclusiones Formación del modelo de gestión centrado en las personas, para que Los trabajadores mejoran su desempeño laboral.

2.3.1. Definiciones del financiamiento:

Sánchez (2016) en su investigación de tesis, define al financiamiento como proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Los recursos económicos obtenidos deben ser retornados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente preestablecido, si bien los fondos propios de la empresa constituyen otra fuente de financiación.

2.3.2. Definición de la capacitación

Yaya (1991) en su investigación define ¿la estrategia empresarial? como el conjunto de recursos monetarios financieros

paralevar a cabo una actividad económica. "la iniciativa obedece al deseo de transformar el antiguo centro de formación cinematográfica en un medio moderno de adquisición de una sólida capacitación profesional en este ámbito.

Villacrés (2018) en su tesis de investigación denominado, Estructura de capital, financiamiento y rentabilidad en empresas industriales de madera de Pucallpa, distrito de Manantay, (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional de Ucayali – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo general determinar cuál es la combinación óptima en una Estructura de Capital y Financiamiento en Empresas Industriales de Madera en Pucallpa; Distrito de Manantay. La metodología empleada fue una investigación de tipo aplicada transaccional, de enfoque cuantitativo de nivel correlacional, de diseño no experimental debido a que no se manipulara las variables de estudio. Para su desarrollo se tomó como muestra 49 empresas quienes son los responsables del sector maderero industrial en Pucallpa. Para la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta y el instrumento utilizado fue el cuestionario, lo que permitió el análisis adecuado de las variables y su relación. La investigación concluye que existió un clima favorable a la aplicación de los instrumentos (encuestas) donde los responsables de las empresas del sector maderero industrial de Pucallpa en el distrito de

Manantay, marcaron respecto a cada interrogante de la categoría que mejor describe su percepción o respuesta. Esta investigación nos permitirá evaluar las variables de estudio y del mismo modo poder realizar una discusión con los resultados.

Luces (2012) en su investigación, sobre la Teoría de rentabilidad, dice que es el financiamiento de una inversión relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación, inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.

Alvarado (2001) en su investigación añade, La parte importante de la rentabilidad debido a que son los evaluadores de las ganancias o de liquidez, que a su vez se pueden transformar en utilidades retenidas para futuros periodos.

Eslava (2016) menciona que: El objetivo fundamental de toda entidad desde un punto de vista económico y financiero, es el de mantener la rentabilidad en un medio y largo plazo.

2.3.3. Definición de rentabilidad

Luces (2012) en su ensayo “Teoría de rentabilidad”, dice que es el financiamiento de una inversión relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación.

Gonzales (2017) en su investigación añade, La parte importante de la rentabilidad debido a que son los evaluadores de las ganancias o de liquidez, que a su vez se pueden transformar en utilidades

retenidas para futuros periodos”.

Por otro lado, Eslava (2016) menciona que: “El objetivo fundamental de toda entidad desde un punto de vista económico y financiero, es el de mantener la rentabilidad en un medio y largo plazo”

2.3.4. Definiciones de empresa

Carrasco (2021) en su investigación de tesis, denota a los negocios como sector y centro de la economía con la idea de satisfacer las necesidades de las personas y así mejorar la calidad de vida.

Según del sol (2021) en su investigación, Se dice que una empresa es una organización que realiza actividades de inversión, operación y financiamiento con el objetivo de operar en el mercado global.

2.3.4.1. Definiciones de las micro y pequeñas empresas:

Turmero (2019) en su investigación, sostiene que La microempresa en el contexto de la globalización, una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Su principal recurso es la mano de obra siendo su volumen de operaciones sumamente reducido.

Zorrilla (2004) en su investigación sobre la Importancia de las

Pymes en México y el mundo, sostiene que la microempresa es toda una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.

Alberdi & Pérez. (2006) en su investigación de tesis menciona sobre el El Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo define a las micro y pequeñas empresas como las que tienen una fuerza laboral reducida (a veces, hogares), recursos financieros y técnicos limitados y producción a pequeña escala. Se concentran en actividades industriales, comerciales y de servicios y son una de las principales fuentes de empleo para los pobres del Tercer Mundo.

La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral. La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

2.3.5. Definiciones del sector económico productivo de la investigación:

Según Montes (2016) en su investigación, añade sobre 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 la 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.

2.3.6. Definiciones del sector servicio:

Pérez (2013) en su tesis de investigación, redacta que 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.

Valencia (2021) en su tesis de investigación, indica que el servicio financiero 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.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de investigación

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

El modelo de diseño fue:

M  O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

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 el ámbito natural.

Descriptivo

El objetivo de la investigación fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias.

4.2. Población y muestra:

4.2.1. Población

La población de la investigación estuvo compuesta por 16 micro y pequeñas empresas de sector servicios del rubro “Lubricentro y Repuestos” - Callería,2022.

4.2.2. Muestra

En esta investigación se tomaron como muestra dirigida de 16 micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - Callería, 2022, la misma que fue escogidas de manera dirigida o intencionada de la población especificada leneas 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 “Lubricentro y Repuestos” - 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 “Lubricentro y Repuestos” - 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.	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 las 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					ES PC F
		DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	SI	NO	
Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro “Rubricentro y Repuestos” - 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 bancario	Financiamiento	Como financia su actividad productiva.			
		Entidades bancarias	Financiamiento bancario	El financiamiento bancarias a las que se recurren para financiarse las Mype en estudio			
		Tasa de interés	Entidades bancarias	A que entidades financieras no bancarias acuden para obtener el financiamiento			
		Tasa de interés	Entidades no bancarias	Que tasa de interés mensual que paga a las entidades bancarias			
		Prestamistas y/o usureros	Tasa de interés	A qué entidades no bancarias recurre para obtener financiamiento			
		Tasa de interés	Financiamiento no bancario	La tasa de interés mensual que paga por el crédito no bancario de las mype en estudio			
		Monto	Tasa de interés	Recurren a prestamistas o usureros para financiar las micro y pequeñas empresas en estudio			
		Tiempo	Prestamistas y/o usureros	tasa de interés mensual que pagan por financiamiento de prestamistas o usureros			
		Inversión	Tasas de interés	Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del financiamiento.			
			Entidades que otorgan financiamiento	EL financiamiento otorgado fueron los montos solicitados			
			Financiamiento				
			Monto de crédito				
			Tiempo del crédito				

			Inversión del crédito	<p>Cuanto es el monto del financiamiento otorgado</p> <p>A que tiempo fue el financiamiento solicitado</p> <p>En que fue invertido el financiamiento</p>			
--	--	--	-----------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

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

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 “lubricentro y repuestos” - Callería, 2022.	Características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - 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.	<p>Capacitación del gerente</p> <p>Cursos de capacitación</p> <p>Tipos de curso</p> <p>capacitación del personal</p> <p>Numero de capacitaciones del personal</p> <p>La capacitación es una inversión</p> <p>La capacitación es relevante</p> <p>Temas de capacitación</p>	<p>El representante legal recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero</p> <p>Cuantos cursos de capacitación ha tenido usted en el último año</p> <p>Si tuvo capacitación, en que cursos participo usted</p> <p>El personal de su empresa ha percibido algún tipo de capacitación</p> <p>Cantidad de cursos recibidos por el personal de la empresa en estudio</p> <p>Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión</p> <p>Si la capacitación para el personal es relevante para su negocio</p> <p>Los temas que fueron capacitados el personal de la empresa en estudio</p>			

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 “Lubricentro y Repuestos” - Callería, 2022.	Características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - 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	<p>Descuentos o Promociones</p> <p>Gestión de cuentas por cobrar</p> <p>Trato a clientes</p> <p>Volumen de ventas</p> <p>Nivel de rentabilidad</p> <p>Estrategias</p> <p>Capacitación</p> <p>Capital de trabajo</p>	<p>La empresa otorga descuentos o promociones a sus clientes para impulsar y elevar su nivel de ventas</p> <p>La gestión y manejo de su cartera de cuentas por cobrar a sus clientes es eficiente</p> <p>El trato a sus clientes a través del buen servicio, ¿Es un indicador especial para sus ventas?</p> <p>El volumen de ventas de sus productos ha mejorado en los dos últimos años</p> <p>Considera usted que obtiene un nivel adecuado de Rentabilidad</p> <p>Aplicó estrategias que permitió mejorar su rentabilidad en su negocio</p> <p>La capacitación a su personal y a usted mejora su rentabilidad</p> <p>Ha influenciado la administración del capital de trabajo en la rentabilidad</p>			

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

4.4. Técnicas e instrumentos.

4.4.1. Técnicas:

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

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

4.4.2. Instrumentos:

Mendoza (2020) en su investigación, 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 un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

4.5. Plan de análisis

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

diapositivas se hará uso del Power Paint.

4.6. Matriz de Consistencia Lógica

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 “Lubricentro y Repuestos” Callería, 2022.	¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” Callería, 2022?	Identificar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” Callería, 2022.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar y describir el perfil de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas rubro “Lubricentro y Repuestos” Callería, 2022. 2. Identificar y describir el perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” Callería, 2022. 3. Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” Callería, 2022. 4. Identificar y describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas rubro “Lubricentro y Repuestos” Callería, 2022. 5. Identificar y describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” Callería, 2022.

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

4.7. Principios éticos

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

El principio de autonomía

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

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

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

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 Beneficencia / no maleficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

El principio de Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan

permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. Los datos de las encuestas se transformarán en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

V. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADO

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 “Lubricentro y Repuestos” - Callería, 2022.

TABLA 1: RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1:

ÍTEMS	TABLA N° 01	RESULTADOS
Edad	1	El 6% (1) tiene entre 18_30 años, el 44% (7) tiene entre 31_44 años, mientras que el 44% (7) es para las edades de 45 a 64 años y solo el 6% (1) tiene de 65 años para adelante.
Sexo	2	El 75% (12) son de sexo Masculino y los otros 25% (4) son Femenino.
Grado de instrucción	3	El 31% (5) tiene Secundaria completa, el 31% (5) tiene superior Universitario completo. el 6% (1) tiene superior Universitario incompleta, el 25% (4) tiene superior no universitario completa y por último el 6% (1) tiene superior no universitario incompleta.
Estado civil	4	El 25% (4) son solteros, y el 25% (4) son casados mientras que el 50% (8) son convivientes.
Profesión	5	La tabla y la figura N ° 5 demuestran que el 56% (9) no precisa su profesión u ocupación y el 44% (7) indican que son solo comerciantes.
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 ,5 Y 6 y la asesoría del DTI **Vásquez Pacheco (2022)**

5.1.2. Respecto al objetivo específico 02:

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

TABLA 2: RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECIFICO 2:

ÍTEMS	TABLA N° 02	RESULTADOS
Cuanto tiempo se dedica al rubro empresarial	7	El 6% (1) se ha comprometido hace 1 año, mientras que el 6% (1) se encuentra en la posición hace 2 años y el 19% (3) hace 3 años y los 69% (11) restante indica que está en el rango más de 3 años. El 50% (8) confirma que tiene 1 trabajador estable mientras que el 31% (5) muestra que tiene 2 trabajadores permanentes. Mientras 6% (1) tiene 3 trabajadores y el 13% (2) más de tres trabajadores.
Trabajadores permanentes	8	
Trabajadores eventuales	9	El 31% (5) afirma que tiene 1 trabajador eventual y el 19% (3) afirma tener 2 trabajadores eventuales. El 13% (2) tiene 3 trabajadores eventuales y 38% (5) más de 3 trabajadores.
La empresa es formal o informal en las Mype”	10	El 88% (14) de los delegados revisados son formales. Y de 13% (2) son informales.
“motivos de formación de su empresa	11	El 81% (13) lo hizo Obtención de ganancias de la empresa, mientras que el 19% (3) atestigua por la obtención la subsistencia para sobrevivir.

Fuente: Elaboración propia, en base a las tablas 7,8,9,10y 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 “Lubricentro y Repuestos” -
 Callería, 2022.

TABLA 3: RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECIFICO 3:

ÍTEMS	TABLA N° 03	RESULTADOS
Si la ubicación estratégica de la empresa es importante	12	El 75% (12) confirma la importancia en el que se debe encontrar la empresa en su ubicación. El 25% (4) no sabe si esta buena la ubicación
Si considera necesaria la aplicación tecnológica en su empresa	13	El 69% (11) piensa en estos días. las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante la aplicación de tecnología. Y el 31% (3) no usa la tecnología.
“Como financia su actividad financiera”	14	El 69% (11) notifica haberse financiando por entidades financieras, y el 31% (5) menciona que obtuvieron un financiamiento por parte de terceros.
“Si el financiamiento es de entidades no bancarias”	15	El 75% (12) lo solicitó en Entidades Bancarias y el otro 25% (4) fueron en Entidades no Bancarias.
“Que entidad financiera otorga facilidad en el financiamiento”	16	El 75% (12) declaro que lo obtuvieron de entidades bancarias, Y. el 25% (4) sostuvo que de entidades no bancarias lo adquirió.
Nombre de la institución que otorga mayor facilidad para el financiamiento	17	El 50% (8) lo solicitó en el BCP, el 19% (3), obtuvo su crédito en Mi banco, y el 31% (5) obtuvieron en Caja Maynas.
Que tasa de interés pago para el financiamiento	18	El 56% (9) realiza un pago de 10% de interés mensual, mientras que solo el 44% (7) paga una tarifa de 5% mensual.
Los créditos otorgados fueron los montos	19	El 70% (14) obtuvo la cifra programada, y el 30% (2) dijo que no fue el monto requerido.
	76	

solicitados

Cuánto fue el monto solicitado del crédito otorgado	20	El 19% solicitó un monto aproximado entre S/.10.000_ S/.30.000 así mismo existe un 63% que solicitó de 1,000. A 10,000 y los que no precisa en un 6% y más de S/.30.000. en un 13%.
A qué tiempo fue el crédito solicitado para el financiamiento	21	que el 6% no precisa su respuesta y el 63% lo paga en corto plazo y el 31% lo hace en largo plazo
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	22	El 38% pone recursos para capital de trabajo y el 25% lo puso en el mejoramiento y ampliación del local 19% realizó la compra de sus activos fijos. En programas capacitación el 13% en otros el 6%.
Recibió una capacitación para el otorgamiento de un crédito financiero	23	El 63% si lo recibió, pero el 38% no lo recibió la capacitación.
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de curso participo Ud.	24	El 50% confirma que tuvo cursos de manejo empresarial en administración de recursos el 38% y en otros 13% tubo cursos de otra índole.

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

5.1.4. Respecto al objetivo específico 04:

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

ÍTEMS	TABLA N° 04	RESULTADOS
si el personal de su empresa, ha recibido algún tipo de capacitación	25	El 75% confirma haber tenido alguna capacitación. Y el 25% de no haber capacitarse.
Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en el último año	26	El 19%, recibió capacitación una vez al año, y el 25% afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que los otros 44% confirma que se capacito 3 veces y los últimos 13% lo recibió más de 3 veces.
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	27	El 69% de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 31% no lo considera indispensable.
Consideras Ud., que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	28	El 81% considera que la capacitación es muy indispensable, y los otros 19% no lo ve así.
Considera Ud., que la capacitación le genera beneficios a la empresa	29	El 81% de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, pero el 19% no lo considera así.
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad en su empresa	30	El 94% han dado capacitación a sus trabajadores por ser muy indispensable. Y el 6% dice que no le fue bien.
Considera Ud., que se ha brindado la capacitación enfocada a la necesidad de la empresa	31	El 81% confirma que si aplicado a la necesidad de capacitación para el personal puesto que eso conlleva para lograr las metas trazadas y el 19% que no aplico la capacitación.
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	32	El 75% confirma que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa y los 25% restantes no cree en el financiamiento.

Fuente: Elaboración propia, en base a las tablas ,25,26,27,28,29,30,31 y 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 “Lubricentro y repuestos” - Callería, 2022.

ÍTEMS	TABLA N° V	RESULTADOS
Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa	33	El 81% cree en la capacitación y mejora de la rentabilidad de su empresa y los 19% restantes no cree en el financiamiento.
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años	34	El 75% confirma que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa y los 25% restantes no cree en el financiamiento.
Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	35	El 19% confirma que el financiamiento otorgado ha disminuido la rentabilidad de su empresa y los 81% restantes no disminuyó la rentabilidad de la empresa.
Cree que la zona en que se encuentra ayuda a mejorar su empresa	36	El 69% se encuentra en buena zona para su empresa y los 25% restantes no se encuentran en buena zona.

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

5.2. Análisis de resultados:

5.2.1. Respecto al objetivo específico 01

- **Tabla N° 01:** Se visualiza las edades de los propietarios de las micro empresas, (Mype) se ve que el 6% tiene de 18 a 30 años, y el 44% tiene de 31 a 44 años, el 44% son de edades de 45 a 64 años, y por último el 6% tiene de 65 años por delante, 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 obtenidos, se visualiza el sexo de los representantes legales, se ve que el 75% son de sexo masculino y el 25% son de sexo femenino.

Tabla N° 03: Concerniente al nivel del grado, se visualiza que el 31% tiene secundaria completa, y el 31% Superior universitaria completa, y el 6% superior Universitario incompleto mientras el 25% tiene superior universitario completa, y finalmente el 6% tiene superior no universitario incompleta. Los datos brindados nos muestran 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, se visualiza que el 25% de los encuestados son solteros, mientras que el 25% son casado, y el 50% son convivientes. 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 a la profesión de los propietarios, se muestra que el 56% de las encuestadas son contadores, y el 44% indican que son administradores, 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° 6:** En relación con la profesión de los representantes legales, se ve que el 56% de las encuestadas son comerciante y negociante, y el 44% 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 año en el sector, se ve que el 6% (1) de las encuestadas se dedica hace 1 año, y el 6% (1) se encuentra en la posición hace 2 años, asimismo el 19% (3) se dedica ya hace 3 años y los 69% (11) restante informa que está en el rubro más de 3 años de existencia, Demostrando que gran parte de estas empresas en estudio son estables y tienen mucho tiempo en el mismo rubro.
- **Tabla N° 8:** Se visualiza los trabajadores permanentes de los representantes legales, se ve que el 50% (8) confirma que tiene 1 trabajador estable mientras que el 31% (5) muestra que tiene 2 trabajadores permanentes. Mientras 6% (1) tiene 3 trabajadores y el 13% (2) más de tres trabajadores. Demostrando así una vez más que

las empresas en estudio no poseen a trabajadores que permanezcan por tiempos prolongados.

- **Tabla N° 9:** Se observa los números de trabajadores eventuales, se ve que el 31% (5) cuenta con 1 trabajador Eventual, por tanto, que el 19% (3) afirma que tiene 2 trabajador eventual, el 13% (2) testifica tener 3 trabajadores eventuales. Y el 38% (6) afirma tener más de 3 trabajadores eventuales. Esto demuestra que las Mype en estudio, tienen un alto índice de deserción laborar por las condiciones en los que estos trabajan.
- **Tabla N° 10:** Se visualiza si la empresa es formal o informal, se demuestra que el 88% (14) de los delegados revisados son formales. Y el 13% (2) que son informales, 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° 11:** Respecto a los motivos que lo llevo a formar las Mype se demuestra que el 81% (13) lo formo para obtención de ganancias mientras que el 19% (3) atestigua por la obtención de subsistencia, 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:** Se visualiza la ubicación estratégica, muestra que el 75% (12) afirma la importancia en su ubicación. 25% (4) no precisa la ubicación.

- **Tabla N° 13:** Se visualiza, si es necesaria la aplicación de tecnología, se ve que el 69% (11) cree que la tecnología es de mucha importante en la empresa y el 31% (3) no precisa la encuesta.
- **Tabla N° 14:** Se visualiza como financia su actividad productiva, se ve que el 69% (11) comunica haberse financiado con sus propios recursos, pero el 31% (5) menciona que obtuvieron un financiamiento por parte de terceros u otros.
- **Tabla N° 15:** Se visualiza que el 75% (12) lo solicitó en Entidades Bancarias y el otro 25% (4) fueron en Entidades no Bancarias.
- **Tabla N°16:** Se observa que el 75% (12) sostuvo que de entidades bancarias y el 25% (4) declaro que lo prestaron de entidades no bancarias.
- **Tabla N° 17:** Se ve que el 50% (8) lo solicitó en el BCP, y el 31% (5) en el mi banco, pero por consiguiente el 19% (3) obtuvo su crédito en caja Maynas.
- **Tablla N° 18:** Se visualiza la tasa de interés, se ve que el 56% (9) realiza un pago de 5% de interés mensual. Y el siguiente 44% realiza el 10% de pago mensual.
- **Tabla N° 19:** Se observa que el 70% (14) dijo que no fue el monto requerido, y el 30% (2) obtuvo el monto no requerido.
- **Tabla N° 20:** Se observa que el 63(3) % solicito un monto aproximado entre s/.10.000_ s/.50.000 así mismo existe un 19% que solicito más de S/.10,000-a 30,000. y el 13% solicito un monto aproximado de 5,000.

- **Tabla N° 21:** Podemos ver que el 6% no precisa su respuesta y el 63% lo paga en corto plazo y el 31% lo hace en largo plazo.
- **Tabla N°<22:** Grafico se ve que el 38% pone recursos para capital de trabajo y el 25% lo puso en el mejoramiento y ampliación del local 19% realizo la compra de sus activos fijos. 13% para la capacitación del personal. Y el 6% en otros
- **Tabla N° 23:** Se muestra el 63% (10) si lo recibió, pero el 38% (6) no lo recibió la capacitación.
- **Tabla N° 24:** Se ve que el 50% (8) afirma que tuvo cursos de manejo empresarial. 38% (6) tubo cursos de administración de recursos. Y 13% de otra índole.

5.2.4. Respecto al objetivo específico 04

- **Tabla N° 25:** Se visualiza sobre la capacitación que recibió, muestra que el 75% (12) confirma haber tenido algunacapacitación el 25% (4) que no la tuvo.
- **Tabla N° 26:** Los recursos de capacitación son importante, se observa que el 19%, (3) recibió capacitación una vez al año, y el 25% (4) afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que los otros 44% (7) afirma que se capacito 3 veces y los últimos 13% (2) lo recibió más de 3 veces, Demostrando que los representantes legales no tuvieron muchos cursos de capacitación.
- **Tabla N° 27:** Se visualiza tipo de cursos que participaron, se observa que el 69% (11) de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 31% (5) no lo considera indispensable.

- **Tabla N° 28:** Se observa la capacitación del personal es muy importante, se ve que el 81% (13) considera que la capacitación es muy indispensable, y los otros 19% (3) no lo ve así, Demostrando que estos no están dando la importancia a capacitar a sus empleados.
- **Tabla N° 29:** Se ve que el 81% (13) de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, pero el 19% (3) no lo considera así.
- **Tabla N° 30:** Se visualiza si la capacitación del personal mejora la rentabilidad de su empresa, se ve que el 94% (15) creen que la capacitación es una rentabilidad para la empresa. Y el 6% (1) no lo cree, 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:** Se visualiza si capacitar su personal es relevante para el financiamiento, se ve que el 81% (13) confirma que si aplicado a la necesidad de capacitación para el personal puesto que eso conlleva para lograr las metas propuestas y 19% (3) dijeron que no es necesario.
- **Tabla N° 32:** Se visualiza si los trabajadores tuvieron alguna capacitación, se ve el 75% (12) mejorado su rentabilidad, mientras que solo el 25% (4) no mejoro el financiamiento, 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:** Se ve que el 81% (13) nota que la rentabilidad ha mejorado.

Debido a la capacitación el 19% (3) que no mejoro por falta de capacitación.

- **Tabla N°34:** Se ve que el 87%v (14) certifica que la rentabilidad mejoro en año mientras que solo el 13% (2) menciona que no Lo fue.
- **Tabla N° 35:** Se ve que el 19% (3) confirma que su rentabilidad disminuyo mientras que el 81% (13) afirma que no disminuyó considerablemente su rentabilidad.
- **Tabla N° 36:** Se ve que el 69% (11) afirma que la zona mejoro su rentabilidad, y el 25% (5) restantes no se encuentra en buena zona.

VI. CONCLUSIONES

6.1. Respecto al objetivo específico 1:

Características de los propietarios de las Mype

- a) El 44% 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 6% indicó que tiene de 18 a 30 años (Tabla N° 01). Por otro lado, el sexo de los representantes legales, el 75% son hombres y el 25% de ellos son mujeres (Tabla N° 02).
- b) Los que dirigen las empresas, instrucción de los representantes legales en estudio, el 31% tiene superior completa, y un 6% están formadas por superior incompleta y un 25% por superior completa (Tabla N° 03).
- c) El estado civil de los representantes legales, el 50% de ellos son convivientes, mientras que un 25% son solteros, y casados representan un 25% (Tabla N° 04). Por otro lado, un 56% de los representantes legales de profesión son contadores, y 44% de ellos administradores (Tabla N° 05), por otro lado 56% de los representantes legales son comerciante y negociante y el 44% no precisa ocupación. (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 2020, hace cuanto tiempo se dedica al rubro, el 69% indico tener ininterrumpidamente 3 años a más, desarrollándose en el mismo rubro, en tanto el 19% tiene 3 años en la actividad económica (Tabla N° 07). Las estadísticas estudiadas de trabajadores permanentes indican, que el 50% de las MYPE tiene 1 trabajador permanentes, y el 31% tiene 3 trabajador permanente. (Tabla N° 08).
- b) El 13% cuenta con 3 trabajador eventual (Tabla N° 09), por lo cual 87% de ellos indicaron ser formal, y el otro 13% indicaron ser informal. (Tabla N° 10), y el 81% indico que la creación de sus empresas tuvo como objetivo generar ganancias, 19% de ellos indico la subsistencia para vivir. (Tabla N° 11).

6.3. Respecto al objetivo específico 3:

Financiamiento de las MYPE

- a) Los dueños, de MYPE que representa el 75% indicaron la importancia en la ubicación estratégica de la empresa (Tabla N° 12), además se ve que el 69% es al cual recurren en mayoría para la obtención de crédito y pagan 31% no usa la aplicación de tecnología (Tabla N° 13 y la Tabla N° 14), se ve que 69% indican haberse financiado por entidades Bancarias (Tabla N° 15 y Tabla N° 16), mientras tanto el 100% de los representantes legales

mencionan que no recurren a prestamistas y usureros para la obtención del crédito y no pagan indicaron paran interés alguno (Tabla N° 17 se ve que el 50% solicito su crédito en el BCP, y que además indican el 56% paga el 5% mensual la tasa de interés Tabla N° 18) en la Tabla N° 19) se observa que el 70% obtuvo la cifra programada, asimismo se observa que el 63% solicito un monto aproximado entre s/ 10,000.00 y el 13% solicito un monto 5,000.00 Tabla N° 20) asimismo se observa que el 63% lo pagan el corto plazo, el 31% lo pagan en largo plazo. Tabla N° 21).

b) El 77% de los representantes legales en estudio el 38% indicaron que el crédito fue invertido capital de trabajo, y el 25% capital de trabajo. Tabla N° 22). Y en la Tabla N° 23) indican que el 63% recibió la capacitación, pero el 38% no las recio. Tabla N° 24) se observa que el 58% confirma tuvo cursos de capacitación en manejo empresarial, el 13% no tuvo ningún curso.

6.4. Respecto al objetivo específico 04:

Capacitación de las MYPE

a) El 70% de los propietarios de las empresas. Indicaron que el 75% de su personal ha recibido la capacitación, además el 25% indico que no tuvo ninguna capacitación. (Tabla N° 25). 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 e intereses bajos.

b) 70% de los propietarios indicaron que el 44% recibió la debida capacitación 3 veces, y el 25% lo recibió 2 veces en el último año. (Tabla N°26), por otro lado, el 69% de los empresarios mencionaron que la capacitación es una inversión, mientras el que el 31% no las ve como una inversión. (Tabla N° 27). Por otro lado, el 81% Considera que la capacitación del personal es relevante para su empresa respectivamente. (Tabla N° 28).

c) Las empresas del ámbito de estudio indicaron a través de sus propietarios, que el 81% de las encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, pero el 19% no la considera así. (Tabla N° 29), además, el 94% de los propietarios del sector servicio “Lubricentro y Repuestos” en el distrito de Calleria, considera que es una inversión la capacitación para la mejora de su rentabilidad. (Tabla N° 30 y la Tabla N° 31). Así mismo, un 81% considera que la capacitación fue enfocada a la necesidad de la empresa. (Tabla N°32), se observa que el 75% que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa. Esto demuestra que los representantes legales en estudio, que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad.

6.5. Respecto al objetivo específico 05:

Rentabilidad de las MYPE

a) 81% de los entrevistados que son los propietarios del rubro servicios “Lubricentro y Repuestos” en estudio, manifestaron que la capacitación mejoro su rentabilidad gracias al financiamiento

obtenido (Tabla N° 33), además mencionaron en un 87% cree que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad en los últimos años, tanto a empleadores y trabajadores mejoría el incremento de ganancias. (Tabla N° 34).

- b)* Estos propietarios en los últimos años indicaron que el 19% confirma que el financiamiento otorgado ha disminuido su rentabilidad, y el 81% dijeron que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad de su empresa. (Tabla N° 35), por otro lado, un mayor de 69% de las empresas en estudio indicaron que la zona estratégica ayuda a mejorar sus ganancias de su empresa. Tabla N° 36).

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1.Referencias bibliográficas:

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo-Microempresas*. Recuperado de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/141>

Albújar(2008) sobre el sistema financiero recuperado: www.esan.edu.pe/.../2011/04/.../sistema_nacional_de_capacitacion_mype_peruana.pdf... Genaro Matute • Haydeé **Albújar** • Lui Janampa. Renato Odar ... Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º:**2008-05871**

Alvarado, J. (2001). *El financiamiento Informal en el Perú*. Pág. 103. 2001. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>

Alvares (2020) *la parte importante de la rentabilidad recuperado*: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/27552/Sanchez%20Medrano%20Mirtha%20Ibete.pdf?sequence=11>

Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata- Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/ Documento completo .pdf?sequence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo.pdf?sequence=3)

Benancio y Gonzales (2013) El financiamiento bancario y su incidencia en la

rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZk J:revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Briseño A. (2009), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Brealey (1993) El valor de la empresa recuperado: https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1127/C%C3%A9sar_Tesis_maestria_2015.pdf

Campaña A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?. Recuperado de: <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Cardoso (2018) sobre el capital de trabajo menciona que es el eje principal de la economía y el sustento de las empresas. Recuperado: <https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/162?show=full>

Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Dondero, (2008), “La importancia de las micro empresas en Atlanta”

erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/.../121633201311271054

41.pd fpequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia,

Atlanta

Durand (1957) *Estrategias financieras recuperado:*

<https://www.redalyc.org/journal/5718/571867949007/html/>

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de

Julio del 2013, *mep.pe* › *Blog* 24 sep. 2016 - **24 septiembre, 2016.**

0. 3906. Por: **Edwin Escalante Ramos.** El **02 de Julio del 2013,**

el **Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056**

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre

estructura financiera óptima en las empresas” lourdes-escobedo-

almendral: "*Evolución dela teoría sobre la estructura financiera óptima*

en las empresas" en Revista Caribeña de **Ciencias Sociales**, diciembre

2014, en <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Espinoza A. (2009), *Las microempresas ¿pueden crecer?* Recuperado de

[http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-](http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer)

[pueden-crecer](http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer) Enciclopedia de Economía (2009),

Financiar. Recuperado De

<http://www.economia48.com/spa/d/financiar/financiar.htm>

Fernandez M. (2003) *la tasa de retorno recuperado:*

<https://www.uv.es/seoane/boletin/previos/N81-1.pdf>

Guillen E. (2012). La Gestión de la Calidad Total y su Influencia en los Clientes.

Memorias de 26th International Conference on Industrial Engineering

and Industrial Management. XVI Congreso de Ingeniería de

Organización. Vigo, España. Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/journal/2150/215058535009/html/>

Guerrero (2015) sobre las estructuras de las Mype recuperado:

file:///C:/Users/HERNAN/Downloads/Dialnet-

AnalisisDeLosProblemasQueEnfrentanLasPymesAgricola-

5833380.pdf

Gayoso (2017) caracterización del financiamiento la capacitación y rentabilidad de

las Mype. Recuperado:

<https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/6331/>

FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_GUEVA

RA_GONZALES_MERLY_JAQUELINE.pdf?sequence=4.

Huamán (2009), “Empresas peruanas” Huamán Balbuena Joel. (2009, diciembre

15). *Las Mype en el Perú*. Recuperado de [http://www.gestiopolis.com/las-](http://www.gestiopolis.com/las-mype-en-el-peru/)

[mype-en-el-peru/](http://www.gestiopolis.com/las-mype-en-el-peru/)

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), *Desafíos y oportunidades*

para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de

Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de

<http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>

Koepsell y Ruíz (2015), Ética de la Investigación. Integridad Científica. En (Ed),

Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102).

México: Edamsa Impresiones

Latameconomy.org (s/f), Caracterización y política de pymes en América Latina.

Recuperado de [http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-](http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/)

[and-policies-of-latin-american-smes/](http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/)

Luces A. (2012) *Teoría de la rentabilidad*. Recuperado de

[http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-](http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html)

[Financiamiento/2183687.html](http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html)

Lozano (2020) sobre la importancia de las micro empresas en Atlanta.

Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/negocios-mipymes-perdidas-covid19-canacintra/>

Lopez (2011) sobre las estrategias del finaciamiento de las pymes

recuperado:https://www.ehu.es/documents/1577830/2311173/SaavedraGarcia_LopezFlores_EstrategiaCapitalizacionPYMESMexico.pdf/2b7895b3-41d2-41d9-b18c-65250e14cbd1?t=1402484650000

Martínez M. A. (2013), Relación del entrenamiento, capacitación y

financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector forestal. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO>.

Malaga (2011) El costo del financiamiento: recuperado:

https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USMP_52af428bc1fcd63239a2f0d297adcb75/Details

Montes (2016) sobre el sector económico recuperado:

https://issuu.com/revistamontes/docs/2016_125

Montes (2018), teoría social. Recuperado de:

<https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/article/view/1475>

Modigliani y Miller (1958) comisión de la investigacion recueprado:

[https://scholar.google.com.pe/scholar?q=Modigliani+y+Miller+\(1958\)&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart](https://scholar.google.com.pe/scholar?q=Modigliani+y+Miller+(1958)&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart)

Murrieta (2006) *organigrama estructural recuperado:*

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/12486/Murrieta%20V%C3%A1squez_Poch%20Ca%C3%B1ari_An%C3%A1lisis_evaluaci%C3%B3n_ley1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Nair C. T. (2007), *Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un*

- entorno en vías de mundialización.* Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>
- Navarro (2004)** *El sistema financiero.* Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>
- Ortiz (2012)** *sobre el artículo científico “Relación del entrenamiento, capacitación, financiamiento, el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”.* Recuperado:<https://revistas.urosario.edu.co/index.php/empresa/article/view/1056>
- Pérez C. (2013),** *sobre el servicio en la actividades:* Recuperado: https://doc.contraloria.gob.pe/estudios-especiales/documento_trabajo/2021/INCIDENCIA_DE_LA_CORRUPCION_Y_LA_INCONDUCTA_FUNCIONAL_2020.pdf
- Rocha A. (2011),** Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria dealimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf
- La Rosa (2016)** *La Rentabilidad,* recuperado: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_829eb445c068f8d47edd4ba3c9213c84/Details
- Rojas S. (2016)** Incidencia del financiamiento recuperado: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/15436/FINANCIAMIENTO_PRODUCTIVIDAD_ROJAS_SALVADOR_GISELA_YULI.pdf?sequence=1

- Robles (2004)** sobre el crecimiento de las Mype recuperado:
<https://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/214/ADM52.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Romero T. (2011)**, *España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Mype* [Mensaje en un Blog]. Recuperado de
<http://avancemype.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html>
- Saavedra S. (2011)**, en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Sanchez (2016)** *define al financiamiento como proporcionar los fondos recuperado:*
https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/ULAD_843ff6f1b75cab2360abe78227df1727/Details
- Sánchez N. (2017)** Caracterización del financiamiento, Capacitación y la rentabilidad. Recuperado:
<https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3242439>.
- Santillán (2019)** sobre los activos y pasivos de masas patrimoniales: recuperado
 recuperado:https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/73342/S%C3%A1nchez_ECM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sabogal R. (2018)** financiamiento de las micro y pequeñas empresas recuperado:
<https://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/3976>
- Salas C. (2018)** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro

restaurantes del distrito de Callería, 2018” recuperado:
https://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/discover?filtertype_0=subject&filtertype_1=subject&filtertype_2=has_content_in_original_bundle&filter_relational_operator_1>equals&filtertype_3=subject&filter_relational_operator_0>equals&filtertype_4=dateIssued&filter_2=true&filter_relational_operator_3>equals&filter_1=Capacitaci%C3%B3n&filter_relational_operator_2>equals&filter_0=Mypes.&filter_relational_operator_4>equals&filter_4=2018&filter_3=Rentabilidad&filtertype=author&filter_relational_operator>equals&filter=Salas+Carri%C3%B3n%2C+Cinthya+Johanna

Tello S. Y. (2014), *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. [Versión Adobe Digital].

Torres, E. (2017). 14 Visiones sobre la Teoría Social en América Latina. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/279/27961112015/html>

Turmero P. (2019), *La microempresa en el contexto de la globalización*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalización/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Vásquez F. (2008), *Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007*. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Villacrés C. (2018) incidencia del financiamiento recuperado: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/RUNU_fc231dff9a421885bc159d7f1ec2f899

Yaya (1991), *¿sobre la estrategia empresarial* Recuperado de

[https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020A
ANL9jW](https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW)

Zorrila J. P. (2004), *Importancia de las Pymes en México y el mundo.*

Recuperado de [http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-
mundo/](http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/)

7.2.Anexo.

7.2.1. Anexo I: Modelos de fichas bibliográficas.



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 y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” – Callería 2022.

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

Encuestador: Guimaraes Inuma Efraín

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:

2. Sexo:

a) Masculino

b) Femenino

3. ¿Cuál es el grado de instrucción?

a) 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?

- a) Soltero
- b) Casado
- c) Conviviente
- d) Divorciado

5. ¿Qué profesión tiene?

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

6. ¿Cuál es su ocupación?

- a) Comercio
- b) No precisa

II. Datos para conseguir el resultado del objetivo específico 2

7. ¿hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

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

8. ¿Cuántos trabajadores permanentes tiene las Mype?

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

9. ¿Cuántos trabajadores eventuales tiene?

- a) 1 trabajador
- b) 2 trabajadores
- c) 3 trabajadores

d) Más de 3 trabajadores

10. ¿La empresa es formal o informal?

a) Formal

b) Informal

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

a) Obtener ganancias

b) Subsistencia

III. Datos para conseguir el resultado del objetivo específico 3

12. ¿Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante?

a) Si y mucha

b) No precisa la encuesta

13. ¿considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa?

a) Si de mucha ayuda

b) No precisa sobre la tecnología

14. ¿Cómo financia su actividad financiera?

a) Financiamiento por entidades bancarias

b) Financiamiento de terceros u otros

15. ¿Si el financiamiento es de entidades no bancaria?

a) BCP

b) Caja Huancayo

16. ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del financiamiento?

a) Las entidades bancarias

b) Las entidades no bancarias

17. ¿nombre de la institución financiera que otorga mayor facilidad en el financiamiento?

a) BCP

b) Mi banco

c) Caja Maynas

18. ¿Qué tasa de interés pago para el financiamiento?

- a) 5% mensual
- b) 10% mensual
- c) No precisa

19. ¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?

- a). Si
- b). No fueron los montos solicitados

20. ¿Cuánto fue el monto solicitado del crédito otorgado?

- a). De 50,000.00 a 10,000.00
- b). De 10,000.00 a 30,000.00
- c). Mas de 30.000.00
- c). No obtiene financiamiento

21. ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado para el financiamiento?

- a) Corto plazo
- b) Largo plazo
- c) No obtiene financiamiento

22. ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

- a). Capital de trabajo
- b). Mejoramiento y/o ampliación del local
- c). Activos fijos
- d). programación de capacitación
- e). otros mejoramientos

23. ¿Recibió una capacitación para el otorgamiento de un crédito financiero?

- c) Si
- d) No
- e) No precisa sobre la encuesta

24. ¿Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de curso participo Ud.?

- a) Manejo Empresarial
- b) Administración de Recursos Humanos
- c) Otros

I. Datos para conseguir el resultado del objetivo específico 4

- 25. ¿el personal de su empresa, ha recibido algún tipo de Capacitación?**
- a) Si
 - b) No
- 26. ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en el último año?**
- a) Uno
 - b) Dos
 - c) Tres
 - d) No tuvo capacitación
- 27. ¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?**
- a) Si
 - b) No
- 28. ¿Consideras Ud., que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?**
- a) Si
 - b) No
- 29. ¿Considera Ud., que la capacitación le genera beneficios a la empresa?**
- a) Si
 - b) No
- 30. ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad en su empresa?**
- a) Si
 - b) No
- 31. ¿Considera Ud., que se ha brindado la capacitación enfocada a la necesidad de la empresa?**
- a) Si
 - b) No
- 32. ¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**
- a) Si
 - b) No
- II. Datos para conseguir el resultado del objetivo específico 5**
- 33. ¿Cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?**

- a) Si
- b) No

34. ¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años?

- a). Si
- b). No

35. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?

- a) Si
- b) No

36. ¿Cree que la zona en que se encuentra ayuda a mejorar su empresa?

- a) Si
- b)No

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 **Efrain Guimaraes Inuma**, 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 “Lubricentro y Repuestos” - 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 guimaraeseffrain974@gmail.com o al número 948505595. Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico 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. 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 “Lubrcentro y Repuestos” - Callería, 2022.

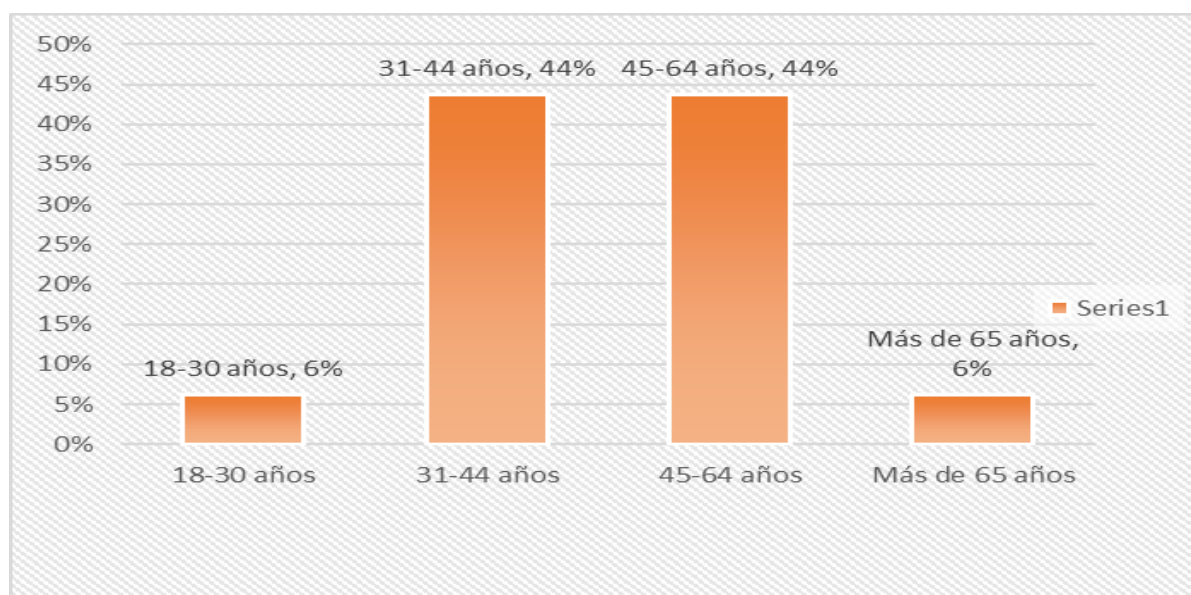
TABLA 1: RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1

Tabla 1: Edad de los representantes legales de la Empresa. (MYPE)

Edad	Frecuencia	Porcentaje
De 18 hasta 30 años	1	6%
De 31 hasta 44 años	7	44%
De 45 hasta 64 años	7	44%
de 65 para adelante	1	6%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRÁFICO N° 1



Interpretación

En la tabla y figura 1 se observa la edad de los representantes, el 6% (1) tiene entre 18_30 años, el 44% (7) tiene entre 31_44 años, mientras que el 44% (7) es para las edades de 45 a 64 años y solo el 6% (1) tiene de 65 años para adelante.

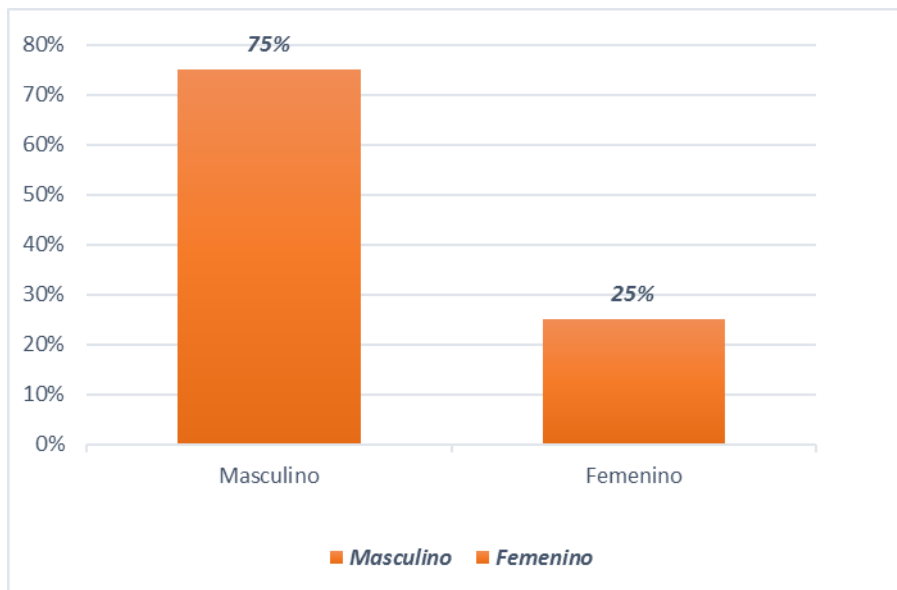
TABLA N°2

Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las (MYPE)

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Sexo Masculino	12	75%
Sexo Femenino	4	25%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRÁFICO N° 2



Interpretación

En la tabla 2 y figura 2 se observa que el 75% (12) son de sexo Masculino y los otros 25% (4) son Femenino.

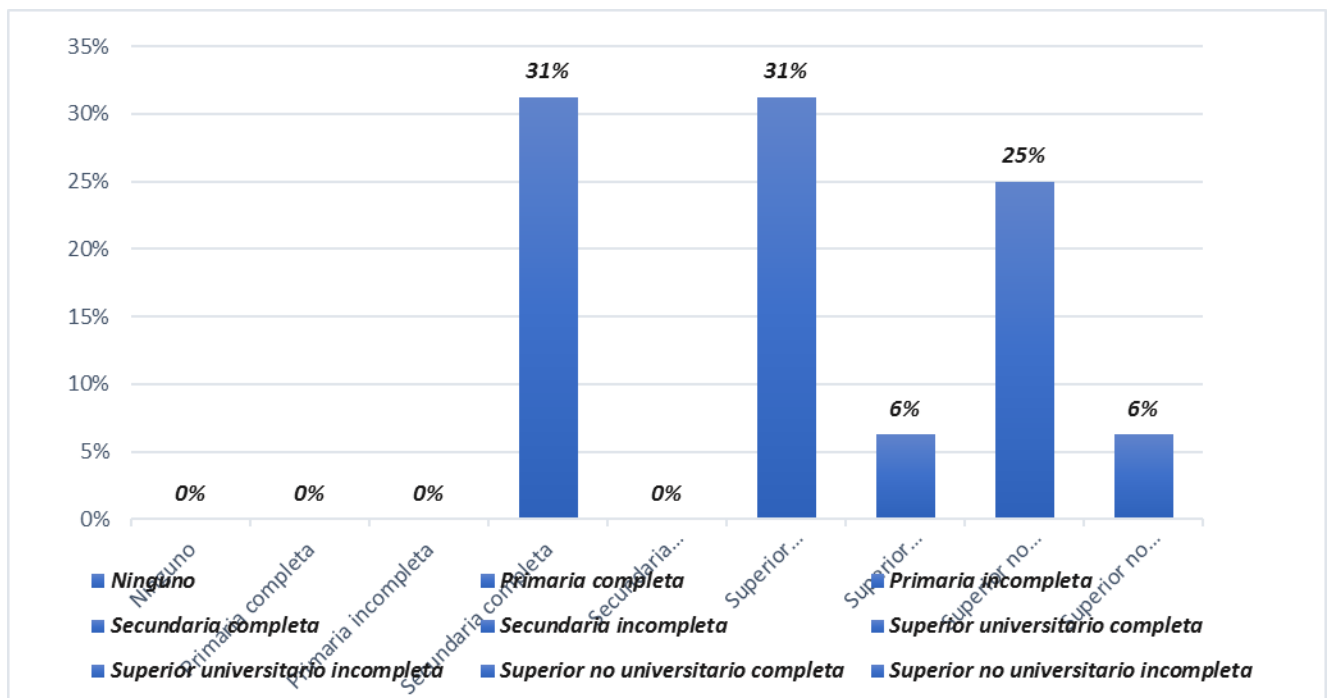
TABLA N°3

Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPE-3

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
a.=Secundaria completa	5	31%
b.=Superior universitario completa	5	31%
c.=Superior universitario incompleta	1	6%
d.=Superior no universitario completa	4	25%
e.=Superior no universitario incompleta	1	6%
Total Resultados	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRÁFICO N° 3



Interpretación

En la tabla y figura n°3 se observa que el 31% (5) tiene Secundaria completa, el 31% (5) tiene superior Universitario completo. el 6% (1) tiene superior Universitario incompleta, el 25% (4) tiene superior no universitario completa y por último el 6% (1) tiene superior no universitario incompleta.

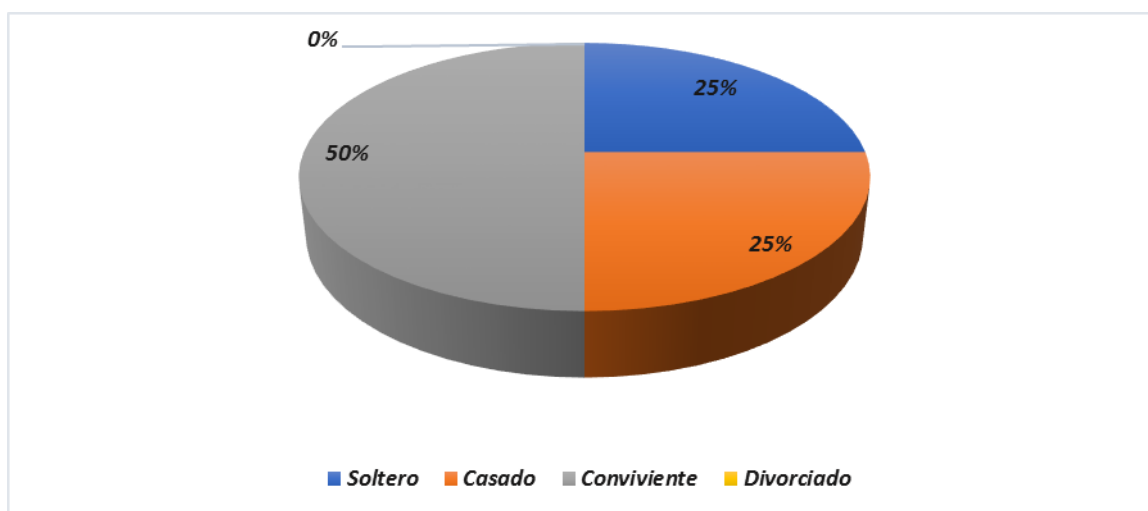
TABLA N°4

Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las (MYPE)

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero (a)	4	25%
Casado (a)	4	25%
Conviviente	8	50%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO N° 4:



Interpretación

En la tabla y figura n°4 se observa que el 25% (4) son solteros, y el 25% (4) son casados mientras que el 50% (8) son convivientes.

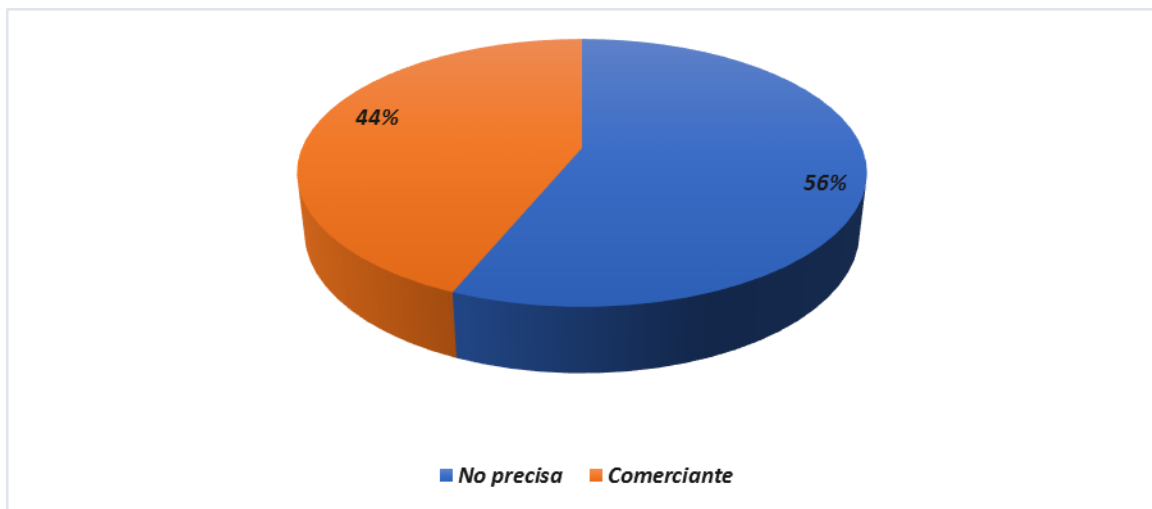
TABLA N°5

Tabla 5 “Profesión de los representantes legales”

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Contador	9	56%
Administrador	7	44%
Total Resultados	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO N° 5



Interpretación

La tabla y la figura N ° 5 demuestran que el 56% (9) no precisa su profesión u ocupación y el 44% (7) indican que son solo comerciantes.

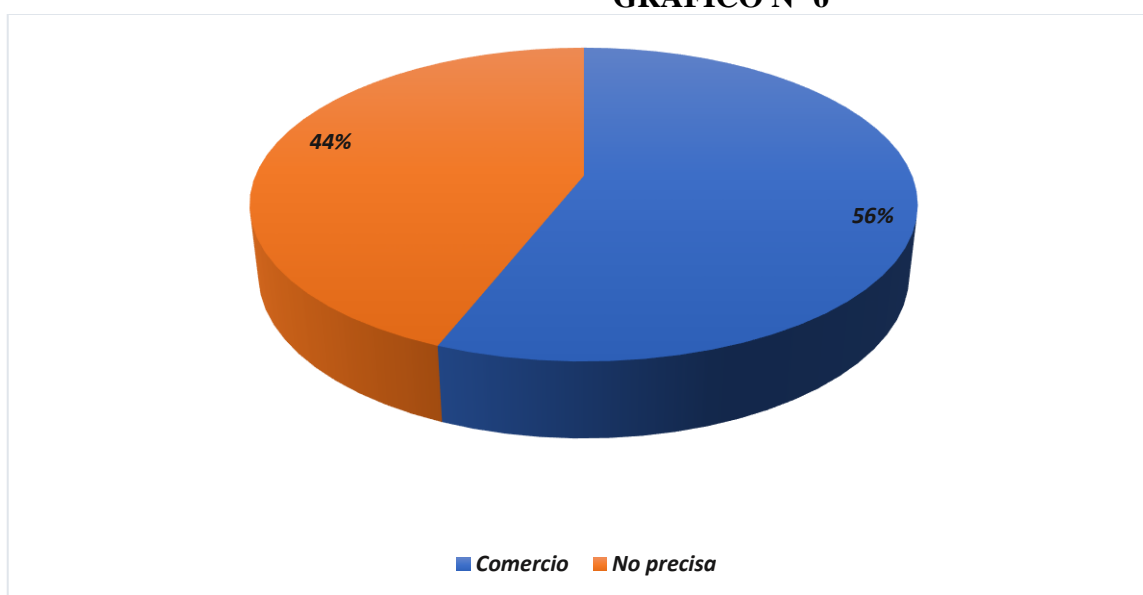
TABLA N°6

Tabla 6“Ocupación de los representantes legales”

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comercio - Negociante	9	56%
No Precisa	7	44%
Total Resultados	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO N° 6



Interpretación

La tabla y la figura N ° 6 demuestran que el 56% (9) son comerciantes y el 44% (7) no precisa.

Respecto al objetivo específico 02

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

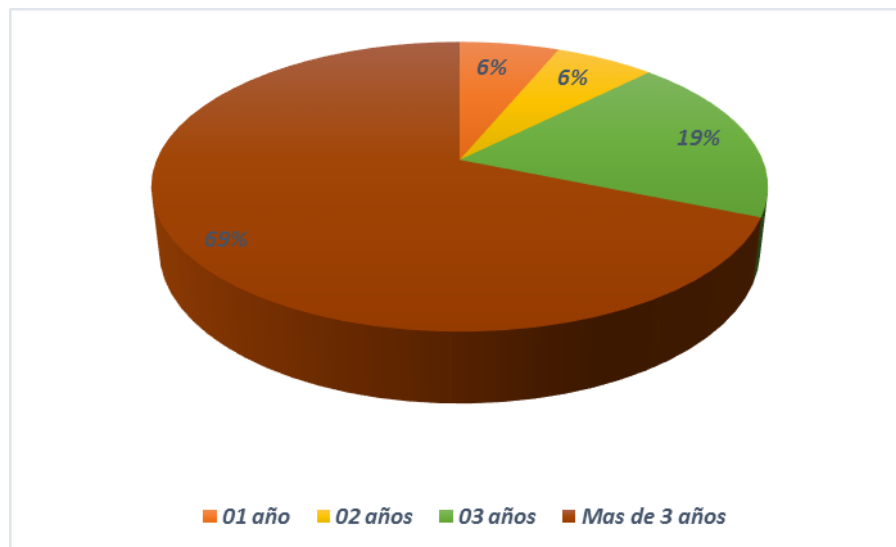
TABLA N°7

Tabla 7 ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1 año	1	6%
2 años de antigüedad	1	6%
3 años de antigüedad	3	19%
3 años a mas	11	69%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRÁFICO N° 07



Interpretación

Como se indica en la tabla y el gráfico N °7, se observa que el 6% (1) se ha comprometido hace 1 año, mientras que el 6% (1) se encuentra en la posición hace 2 años y el 19% (3) hace 3 años y los 69% (11) restante indica que está en el rango más de 3 años.

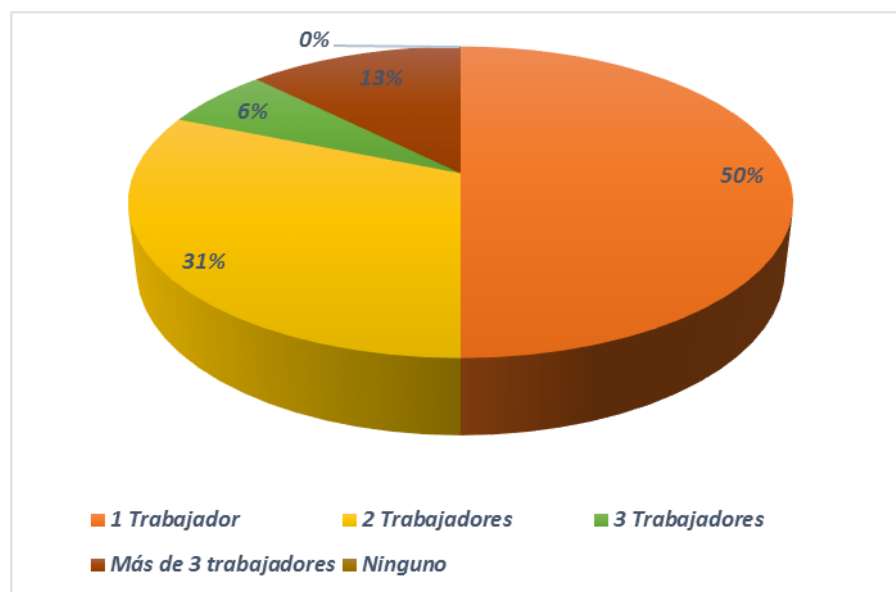
TABLA N°8

Tabla 8 “Número de trabajadores permanentes de las Mype”

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
1 trabajador permanente	8	50%
2 trabajadores permanente	5	31%
3 trabajadores permanente	1	6%
3 trabajadores permanente	2	13%
Total, Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRÁFICO
N° 08**



Interpretación:

En la tabla y figura N ° 8 se observa que el 50% (8) confirma que tiene 1 trabajador estable mientras que el 31% (5) muestra que tiene 2 trabajadores permanentes. Mientras 6% (1) tiene 3 trabajadores y el 13% (2) más de tres trabajadores.

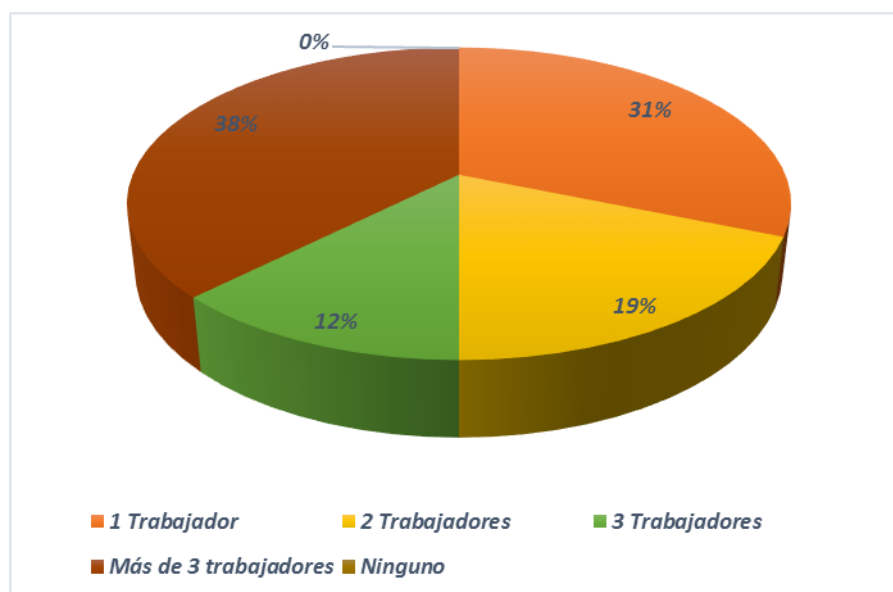
TABLA N° 09

Tabla 9 “Número de trabajadores Eventuales”

Número de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno eventual	0	0%
1 Trabajador eventual	5	31%
2 Trabajadores eventual	3	19%
3 Trabajadores eventual	2	13%
Más de 3 trabajadores eventuales	6	38%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 09



Interpretación:

En la tabla y figura N° 9 se observa que el 31% (5) afirma que tiene 1 trabajador eventual y el 19% (3) afirma tener 2 trabajadores eventuales. El 13% (2) tiene 3 trabajadores eventuales y 38% (6) más de 3 trabajadores.

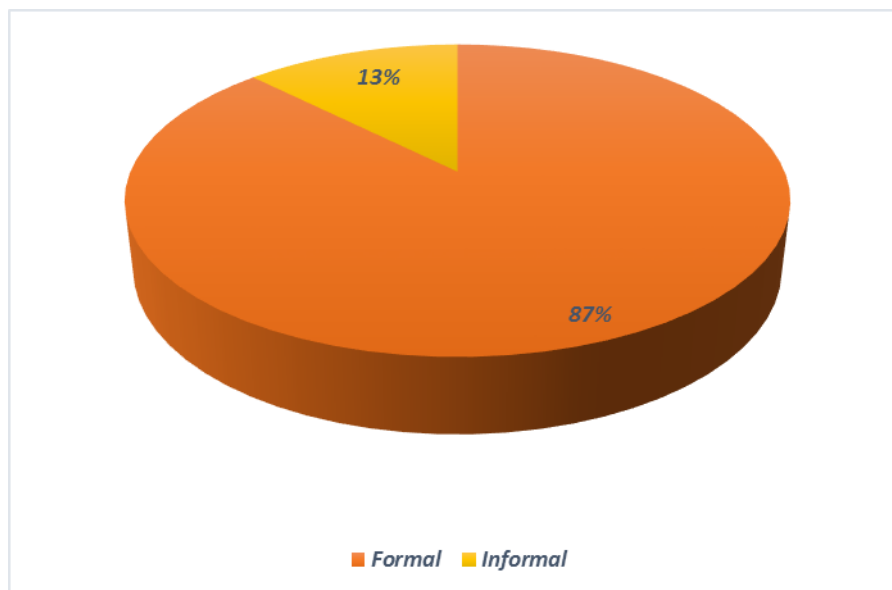
TABLA N° 10

Tabla 10 “La empresa es formal o informal en las Mype”

Formalidad de las Mype	Frecuencia	Porcentaje
Formal con oportunidades	14	87%
Informal sin oportunidades	2	13%
Total Resultados	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 10



Interpretación

En la tabla y figura N° 10 se ve que el 88% (14) de los delegados revisados son formales. Y de 13% (2) son informales.

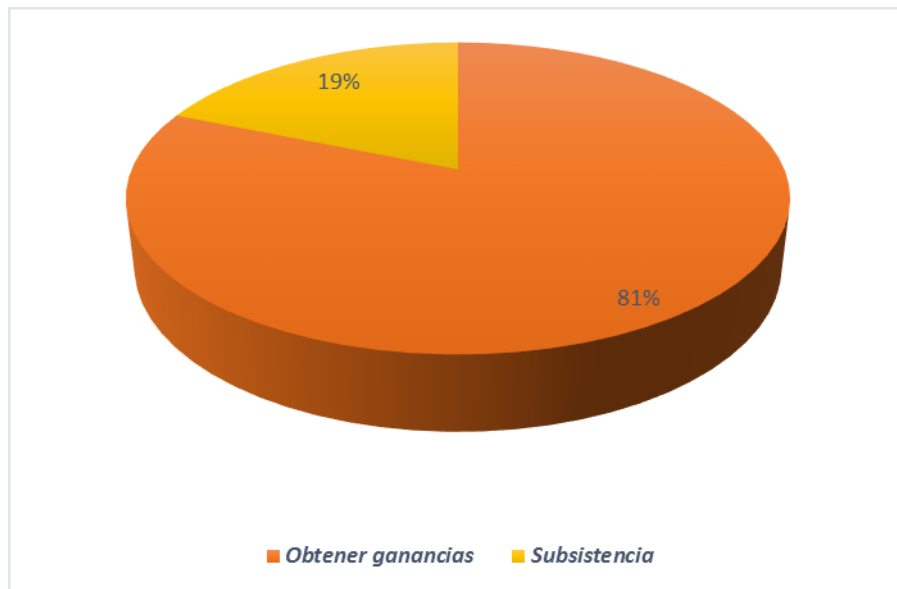
TABLA N°11

Tabla 11 “Motivos de formación de las Mype”

Motivos de formación	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias y posibilidades	13	81%
Subsistencia para vivir	3	19%
Total Resultados	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 11



Interpretación:

Como lo indica la tabla y la figura N ° 11, se observa que el 81% (13) lo hizo Obtención de ganancias de la empresa, mientras que el 19% (3) atestigua por la obtención, la subsistencia para sobrevivir.

Respecto al objetivo específico 03

Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos”

- Callería, 2022.

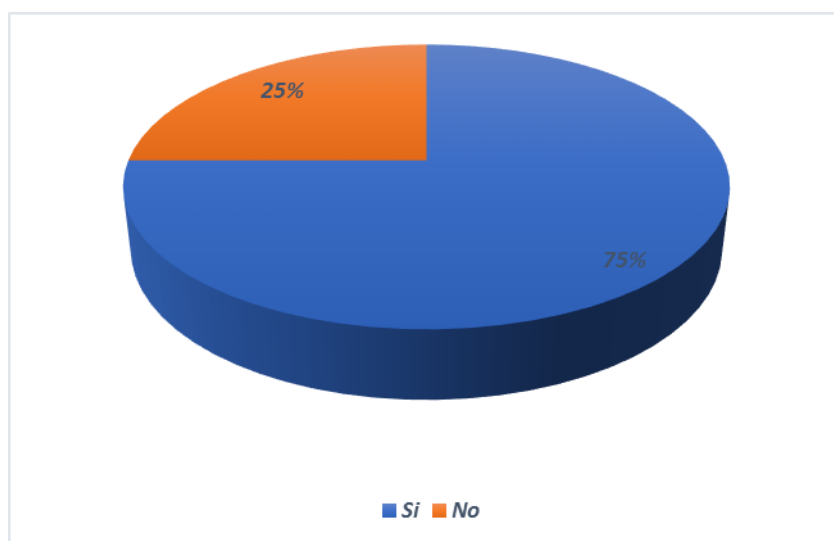
TABLA N° 12

Tabla 12 “Considera usted que la ubicación estratégica de la empresa es importante”

Ubicación Estratégica	Frecuencia	Porcentaje
Si y mucha	12	75%
No precise la encuesta	4	25%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 12



Interpretación:

En la tabla y gráfica N°12 se observa que el 75% (12) confirma la importancia en el que se debe encontrar la empresa en su ubicación. El 25% (4) no sabe si esta buena la ubicación.

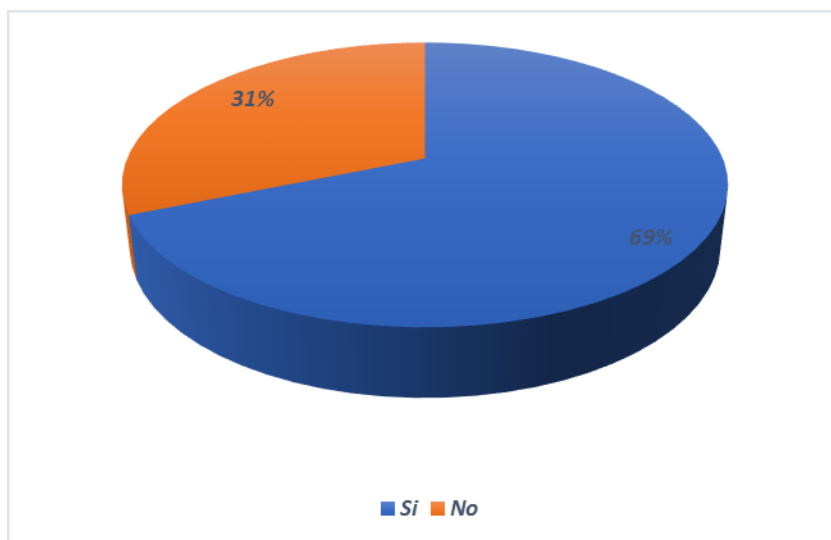
TABLA N° 13

Tabla 13 “*Considera necesaria la aplicación de tecnología avanzada en su empresa*”

Tecnología Avanzada	Frecuencia	Porcentaje
Si de mucha ayuda	11	69%
No precisa sobre la tecnología	5	31%
Total	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 13



Interpretación:

En la tabla y figura N° 13 se ve que el 69% (11) piensa en estos días. las exigencias de la competencia en el mercado han impulsado a considerar una herramienta importante en la aplicación de tecnología. Y el 31% (3) no usa la tecnología.

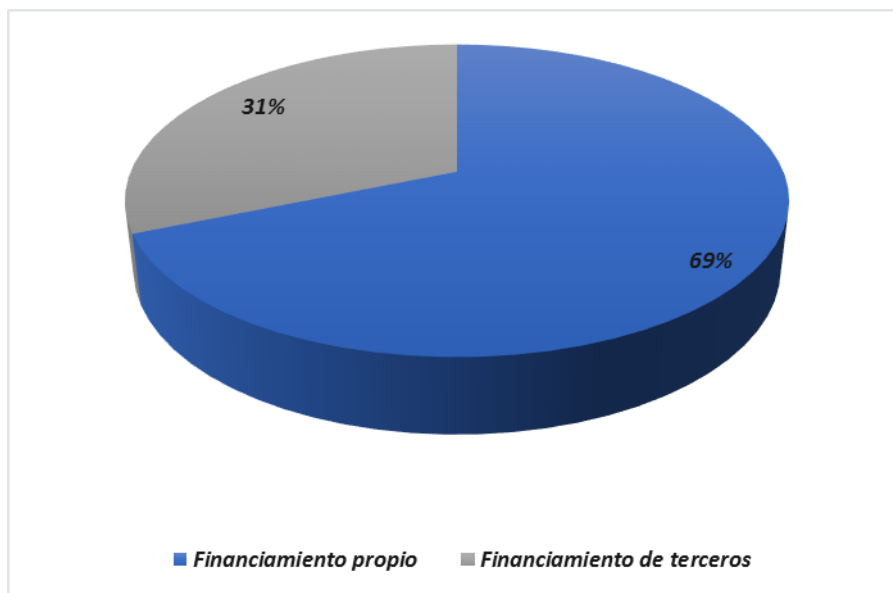
TABLA N° 14

Tabla 14 “Cómo financia su actividad productiva”

Actividad productiva	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento por entidades Bancarias	11	69%
Financiamiento de terceros u otros	5	31%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 14



Interpretación:

Tal como aparece en la tabla y figura No. 14, se ve que el 69% (11) indican haberse financiado por entidades Bancarias, y el 31% (5) menciona que obtuvieron un financiamiento por parte de terceros.

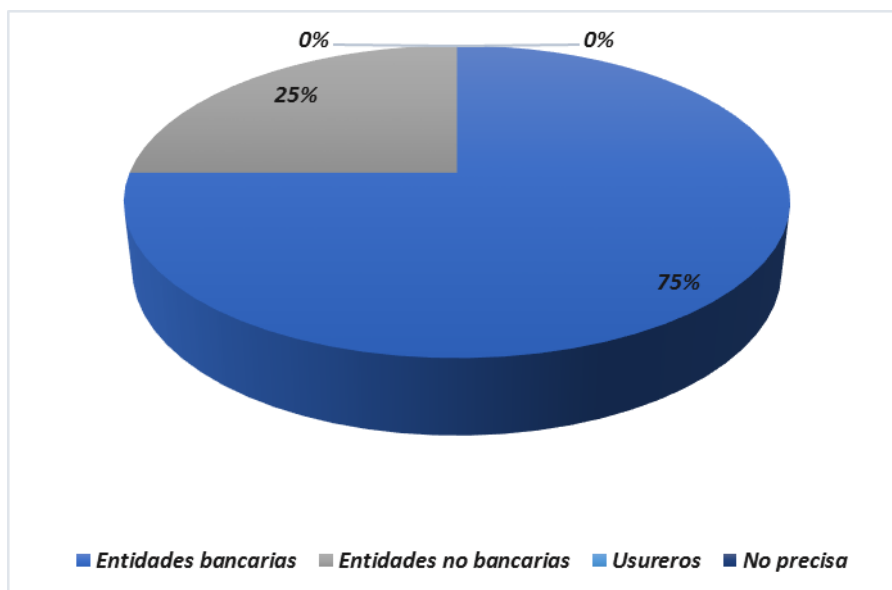
TABLA N° 15

Tabla 15 “Si el financiamiento es de entidad no bancaria”

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
BCP	12	75%
Caja Piura	4	25%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 15



Interpretación:

En la tabla y figura N ° 15 se ve que el 75% (12) lo solicitó en Entidades Bancarias y el otro 25% (4) fueron en Entidades no Bancarias.

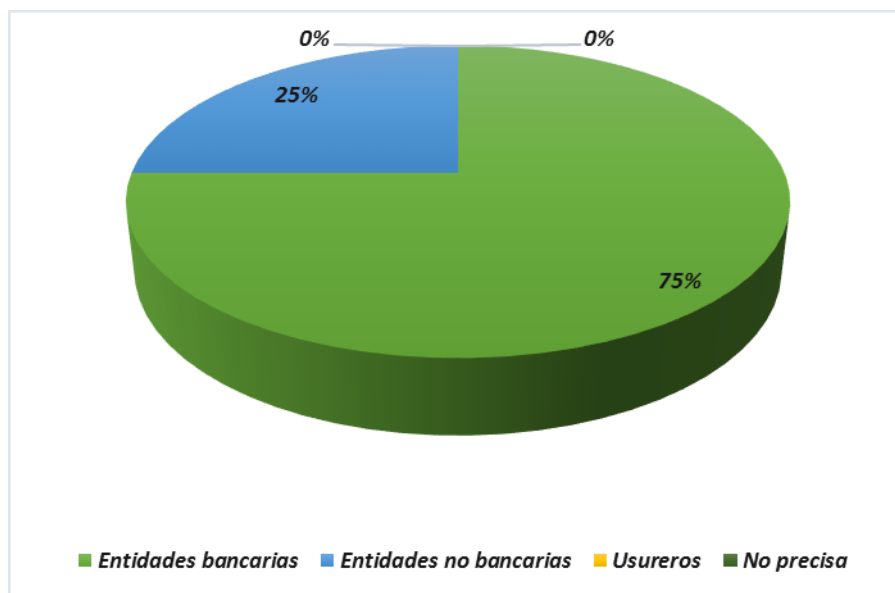
TABLA N° 16

Tabla 16 “Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades en la obtención del financiamiento”

Entidades financieras otorga mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	12	75%
Entidades no bancarias	4	25%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 16



Interpretación:

En la tabla y figura N° 16 se observa que el 75% (12) declaro que lo obtuvieron de entidades bancarias, Y. el 25% (4) sostuvo que de entidades no bancarias lo adquirió.

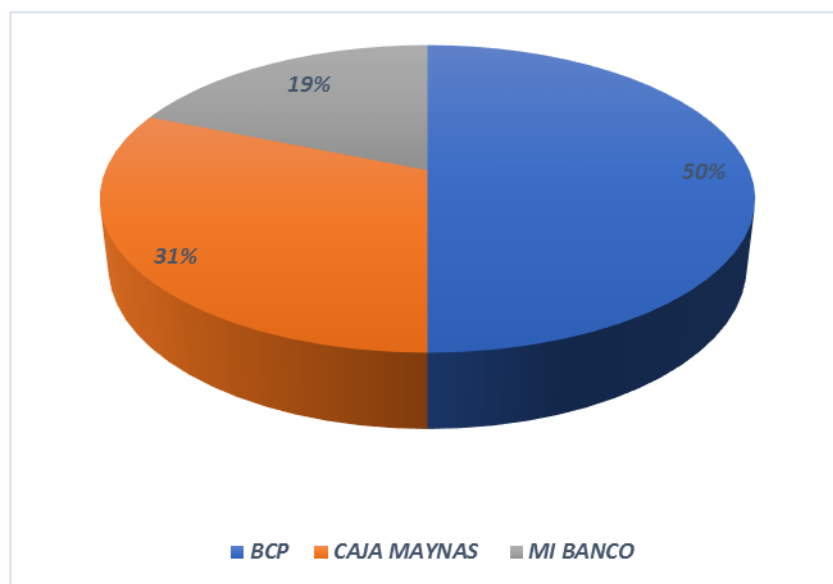
TABLA N° 17

Tabla 17 “Nombre de la Institución financiera que otorga mayor facilidad en el financiamiento”

Nombre de la Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
BCP	8	50%
Mi banco	5	31%
Caja Maynas	3	19%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 17



Interpretación:

En la tabla y figura N ° 17 se ve que el 50% (8) lo solicitó su crédito en el BCP, el 31% (5) obtuvieron en mi banco. El 19% (3), obtuvo su crédito en caja Maynas.

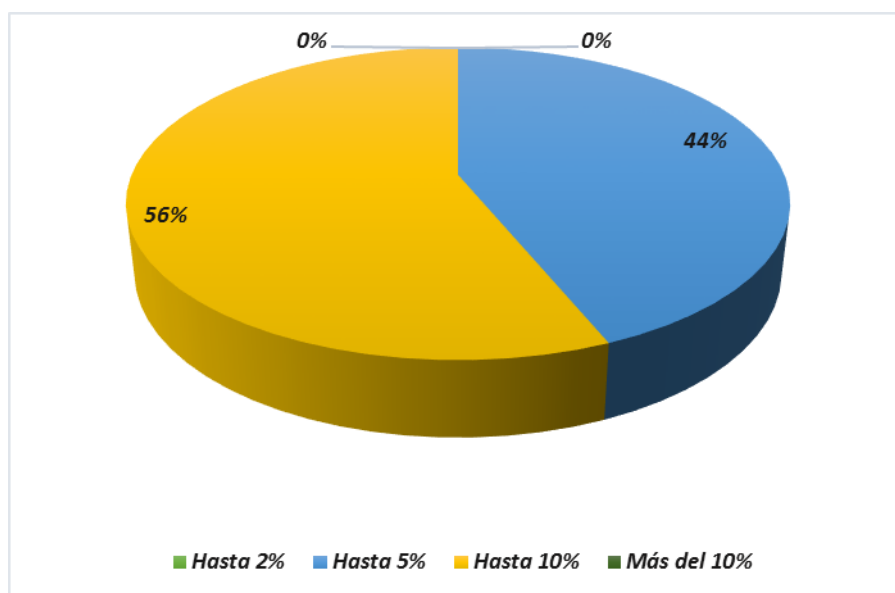
TABLA N° 18

Tabla 18 “Qué tasa de interés pago para el financiamiento”

Qué tasa de interés pago	Frecuencia	Porcentaje
5% Mensual	9	56%
10% Mensual	7	44%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 18



Interpretación:

En la tabla y figura N°18 se observa que el 56% (9) realiza un pago de 5% de interés mensual, mientras que solo el 44% (7) paga una tarifa de 10% mensual.

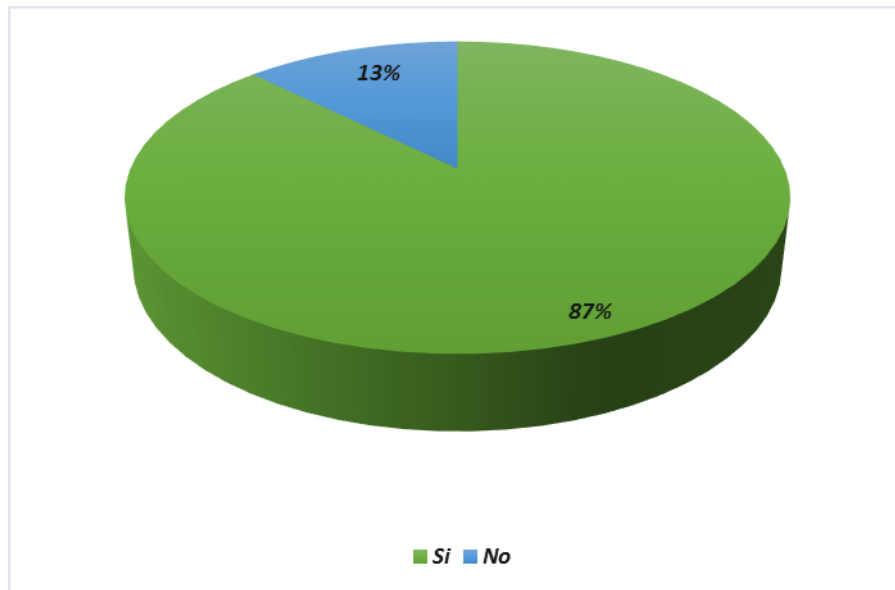
TABLA N° 19

Tabla 19 “Los créditos otorgados fueron los montos solicitados”

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	70%
No	2	30%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 19



Interpretación:

En la tabla y la figura N° 19, se observa que el 70% (14) obtuvo la cifra programada, y el 30% (2) dijo que no fue el monto requerido.

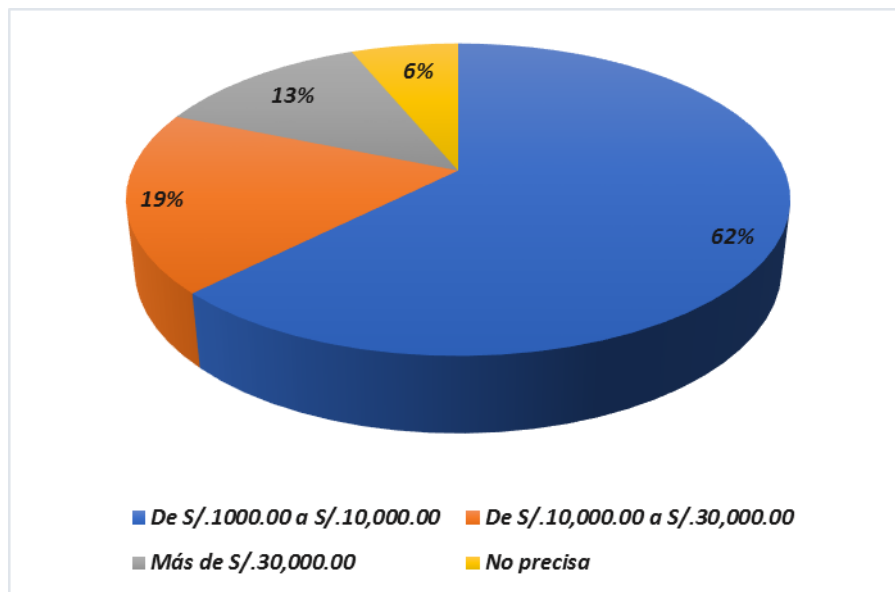
TABLA N° 20

Tabla 20“Cuánto fue el monto promedio del crédito otorgado”

Monto del crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
De S/.50,00.00 a S/.10,000.00	10	63%
De S/.10,000.00 a S/.30,000.00	3	19%
Más de S/.5,000.00	2	13%
No realiza financiamiento	0	0
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 20



Interpretación:

Se observa que en la tabla y figura N°20 observa que el 63(3) % solicito un monto aproximado entre s/.10.000_s/.50.000 así mismo existe un 19% que solicito más de S/.10,000-a30,000. y el 13% solicito un monto aproximado de 5,000.

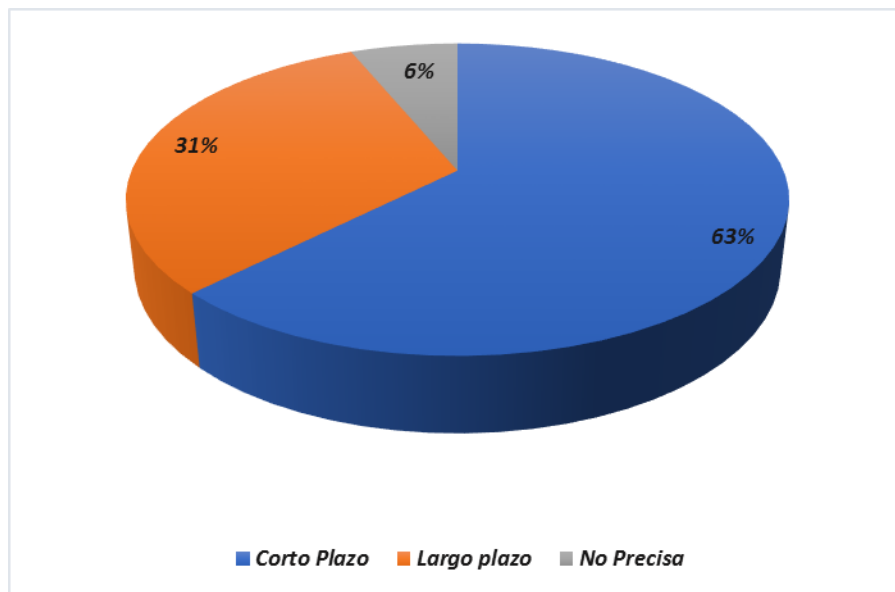
TABLA N° 21

Tabla 21 "A qué tiempo fue el crédito solicitado para el financiamiento"

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Corto Plazo	10	63%
Largo Plazo	5	31%
No obtiene financiamiento	1	6%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 21



Interpretación:

En la tabla y figura N° 21 se observa que el 63% lo pagan en corto plazo y el 31% lo hace en largo plazo, y el 6% no precisa su respuesta.

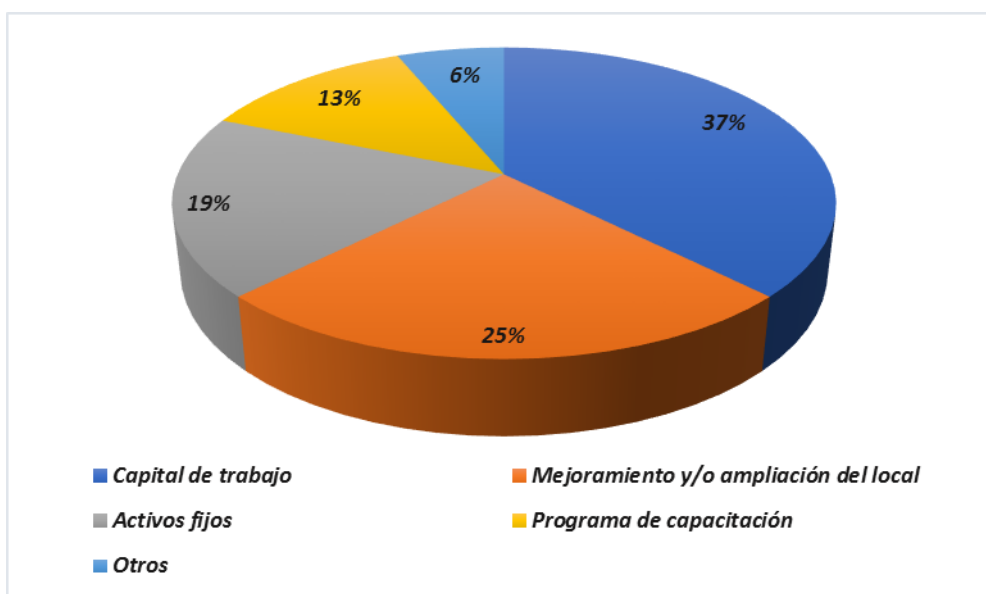
TABLA N° 22

Tabla 22 “En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo”

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	6	38%
Mejoramiento y/o ampliación del local	4	25%
Activos fijos	3	19%
Programa de capacitación	2	13%
Otros mejoramientos	1	6%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 22



Interpretación:

Según la tabla y la figura N° 22, se ve que el 38% (6) pone recursos para capital de trabajo y el 25% (4) lo puso en el mejoramiento y ampliación del local 19% (3) realizó la compra de sus activos fijos. En programas de capacitación el 13% (3) y el 6% en otros.

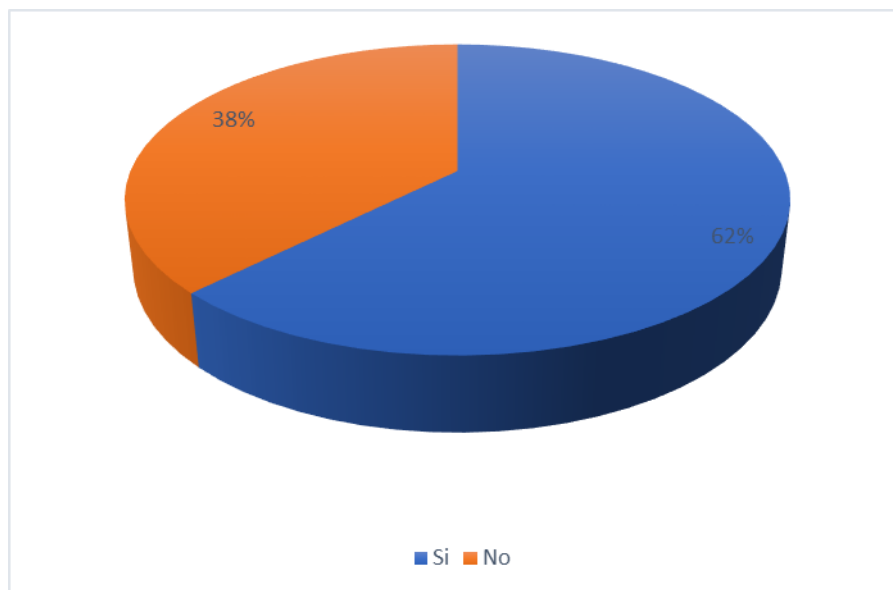
TABLA N° 23

Tabla 23 “Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero”

Recibió una capacitación para el otorgamiento de un Crédito Financiero	Frecuencia	Porcentaje
No precisa la encuesta	0	0%
Si	10	63%
No	6	38%
	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 23



Interpretación:

En la tabla y figura N ° 23 se ve que el 63% (10) si lo recibió, pero el 38% (6) no lo recibió lacapacitación.

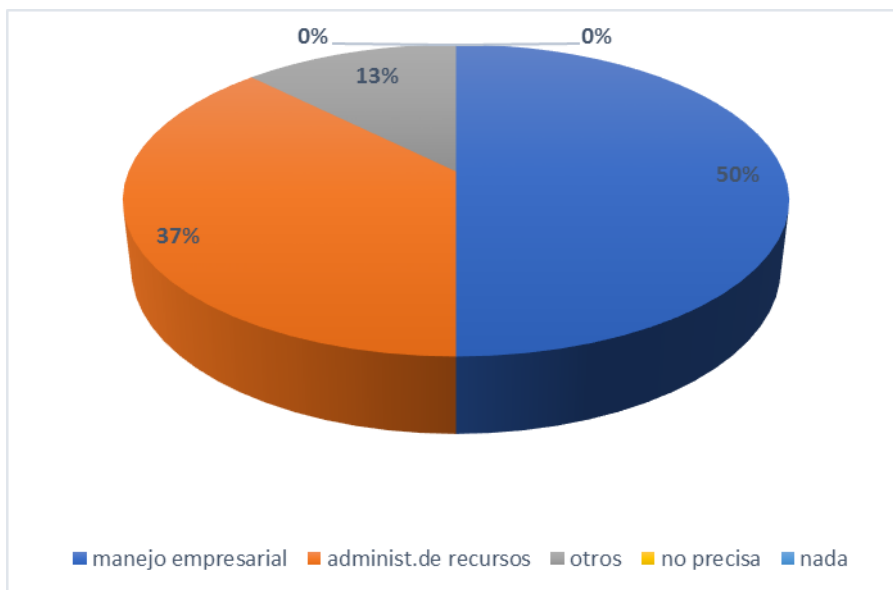
TABLA N° 24

Tabla 24 “Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.”

Ha recibido alguna capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Manejo Empresarial	8	50%
Administración de Recursos Humanos	6	38%
Otros	2	13%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 24



Interpretación:

En la tabla y figura N° 24 se ve que el 50% (8) confirma que tuvo cursos de manejo empresarial en administración de recursos el 38% (6) y en otros 13% (2) tubo cursos de otra índole.

Respecto al objetivo específico 04

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

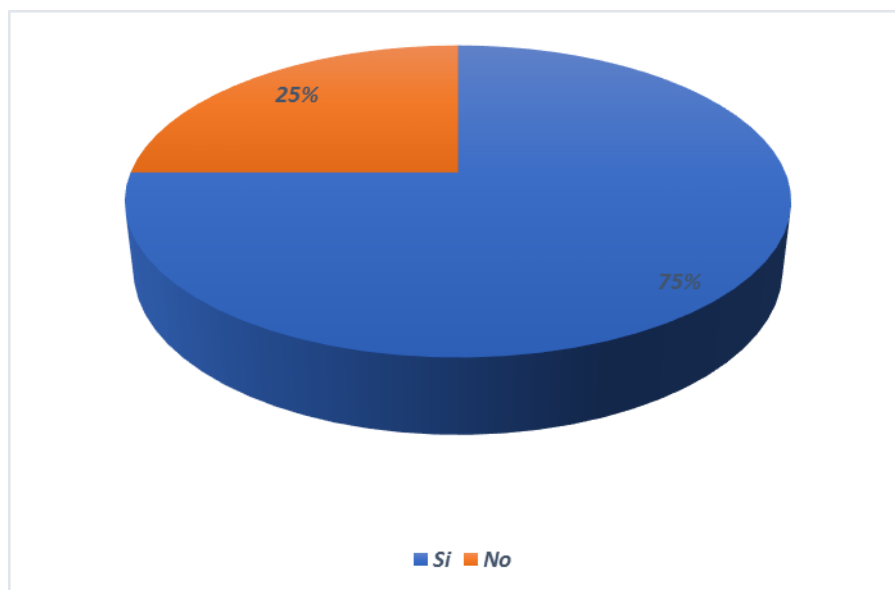
TABLA N° 25

Tabla 25 “El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación”

La rentabilidad de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	75%
No	4	25%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario

GRÁFICO N° 25



Interpretación:

En la tabla y figura N° 25 se observa que el 75% (12) confirma haber recibido alguna capacitación. Y el 25% (4) de no haber capacitarse.

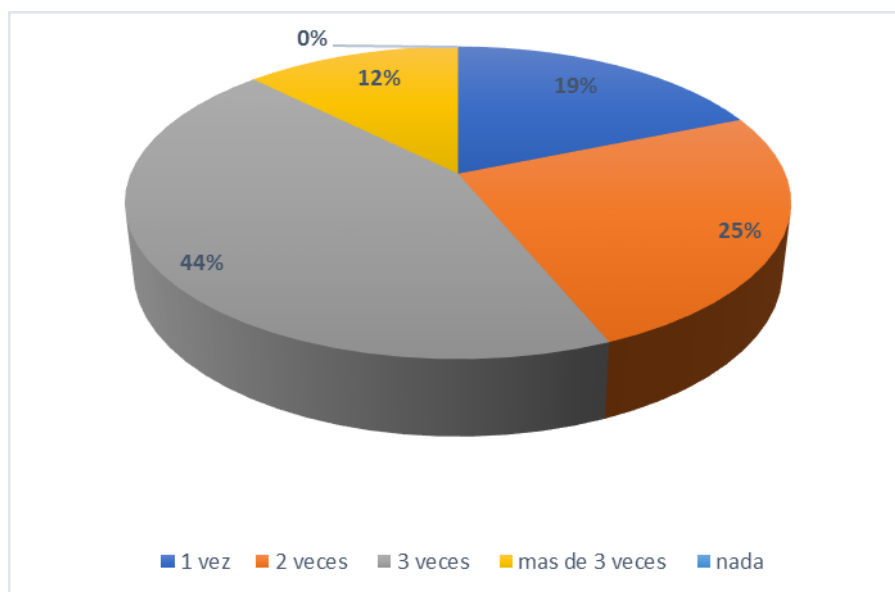
TABLA N° 26

Tabla 26 “Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año”

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	3	19%
2 veces	4	25%
3 veces	7	44%
Más de 3 vez	2	13%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRÁFICO N° 26



Interpretación:

En la tabla y figura N° 26 se observa que el 19%, (3) recibió capacitación una vez al año, y el 25% (4) afirma que fue capacitado hasta 2 veces mientras que los otros 44% (7) confirma que se capacitó 3 veces y los últimos 13% (2) lo recibió más de 3 veces.

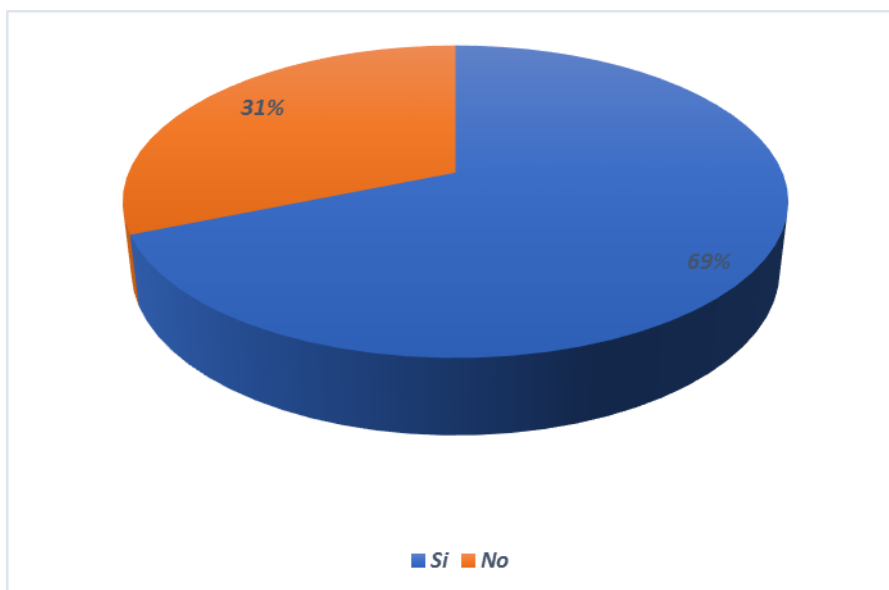
TABLA N° 27

Tabla 27 “*Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión*”

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	69%
No	5	31%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 27



Interpretación:

En la tabla y figura N° 27 se observa que el 69% (11) de los empresarios encuestados afirman que consideran la capacitación una inversión mientras que solo el 31% (5) no lo considera indispensable.

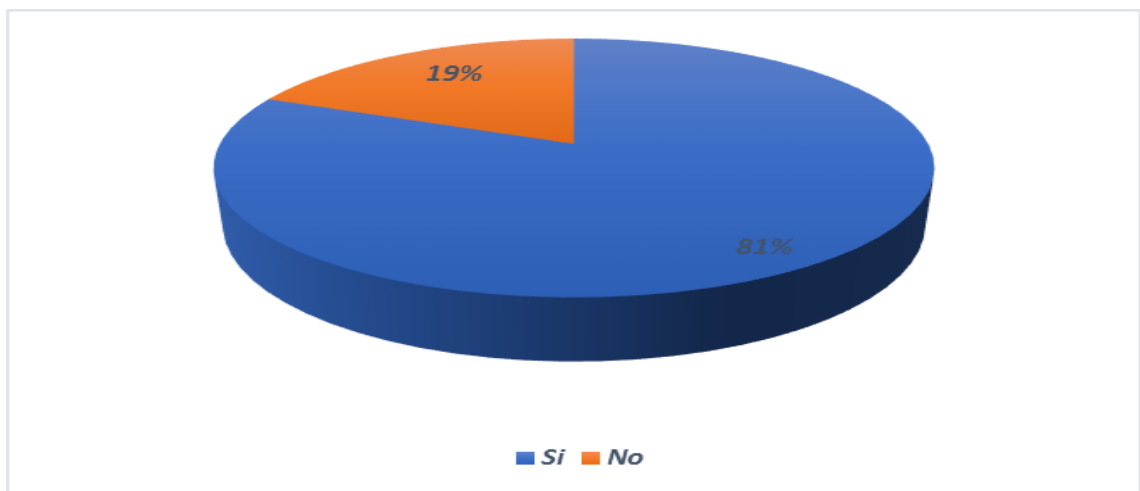
TABLA N° 28

Tabla 28 “Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa”

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	81%
No	3	19%
Total, Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 28



Interpretación:

En la tabla y figura N° 28 se observa que el 81% (13) considera que la capacitación es muy indispensable, y los otros 19% (3) no lo ve así.

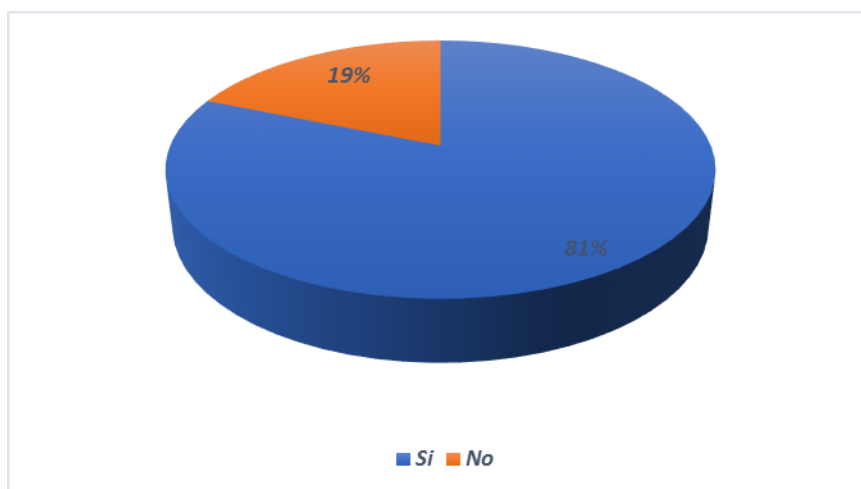
TABLA N° 29

Tabla 29 “Considera Ud. que la capacitación le generará beneficios a la empresa”

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	81%
No	3	19%
Total Resultado	16	100%

Fuentes: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 29



Interpretación

En la tabla y figura N° 29 se observa que el 81% (13) de las personas encuestadas menciona que la capacitación genera muchos beneficios a la empresa, pero el 19% (3) no lo considera así.

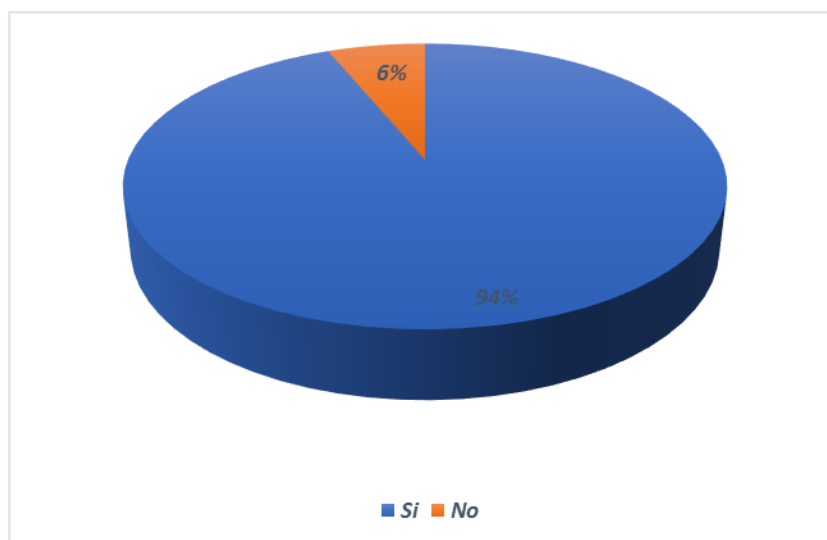
TABLA N° 30

Tabla 30 “Cree que la capacitación mejora la rentabilidad en su empresa”

Capacitación al Personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	94%
No	1	6%
Total Resultado	16	100%

Fuentes: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 30



Interpretación

En la tabla y figura N ° 30 se observa que el 94% (15) han dado capacitación a sus trabajadores por ser muy indispensable. Y el 6% (1) dice que no le fue bien.

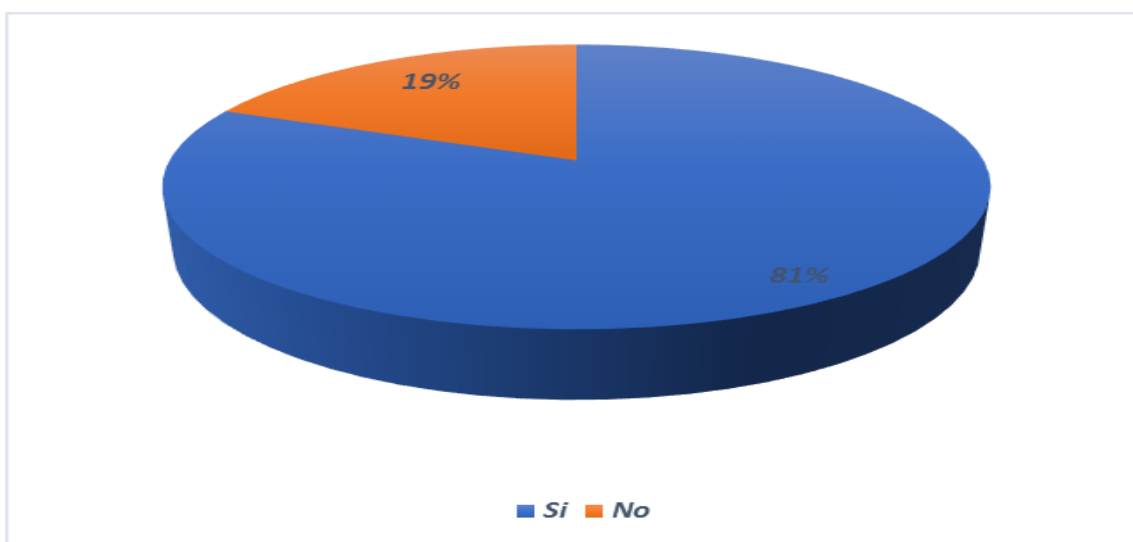
TABLA N° 31

Tabla 31 “Considera Ud. que se ha brindado la capacitación enfocada a la necesidad de la empresa”

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	81%
No	3	19%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 31



Interpretación:

En la tabla y figura N°31 se observa que el 81% (13) confirma que si aplicado a la necesidad de capacitación para el personal puesto que eso conlleva para lograr las metas trazadas y el 19% (3) que no aplico la capacitación.

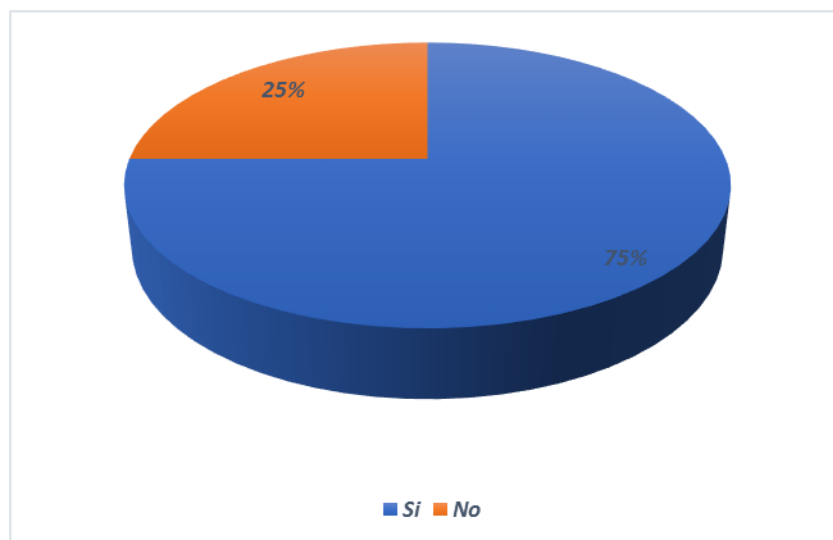
TABLA N° 32

Tabla 32 “cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa”

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	75%
No	4	25%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 32



Interpretación:

En la tabla y figura N°32 se observa que el 75% (12) confirma que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa y los 25% (4) restantes no cree en el financiamiento.

Respecto al objetivo específico 05

Identificar y describir las características de la “rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro “Lubricentro y Repuestos” - Callería, 2022

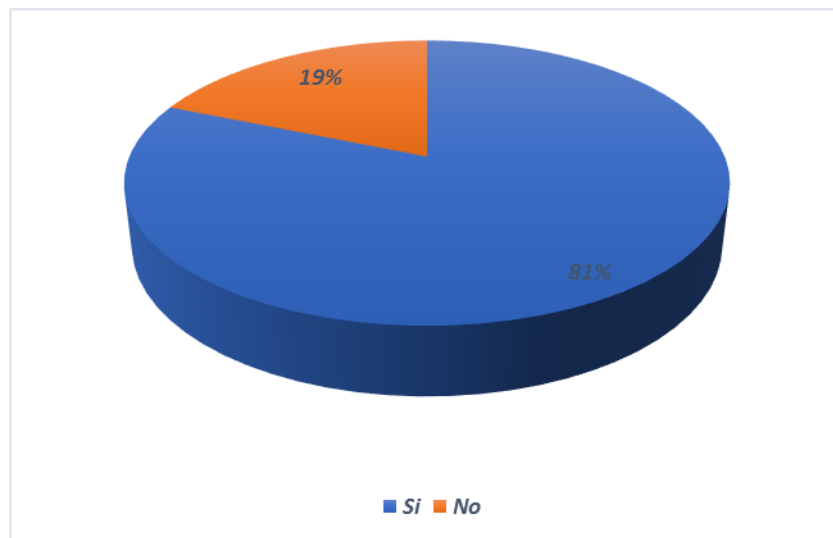
TABLA N° 33

Tabla 33 “cree que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa”

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	81%
No	3	19%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 33



Interpretación:

En la tabla y figura N°33 se observa que el 81% (13) cree en la capacitación y mejora de la rentabilidad de su empresa y los 19% (3) restantes no creen en el

financiamiento.

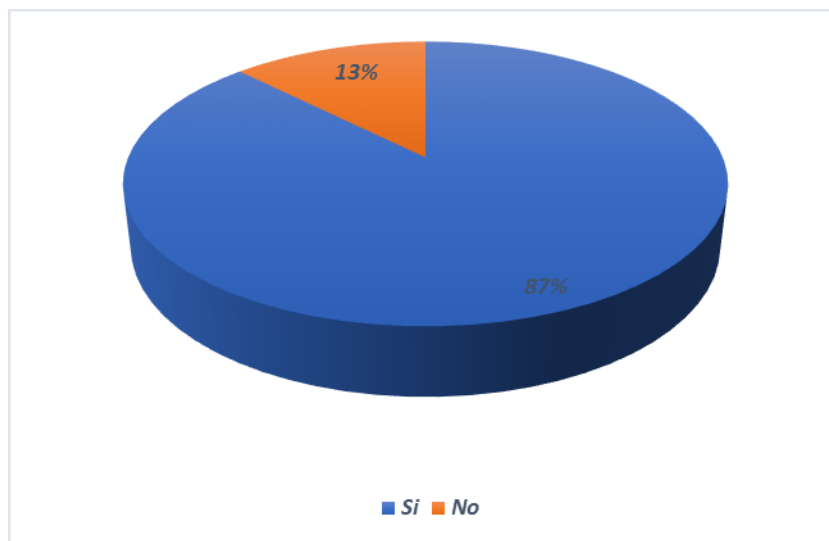
GRÁFICO N° 34

Tabla 34 “cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos años”

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	87%
No	2	13%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRÁFICO N° 34



Interpretación:

En la tabla y figura N°34 se observa que el 87% (14) confirma que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa y los 13%(2) restantes no creen en el financiamiento.

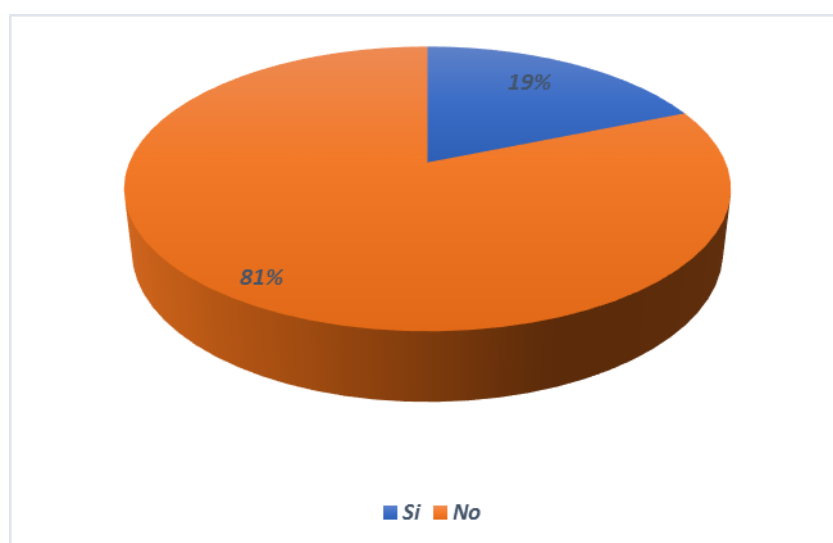
TABLA N° 35

Tabla 35 “cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años”

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	19%
No	13	81%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 35



Interpretación:

En la tabla y figura N°35 se observa que el 19% (3) confirma que el financiamiento otorgado ha disminuido la rentabilidad de su empresa y los 81% (13) restantes el financiamiento otorgado no disminuyó la rentabilidad de la empresa.

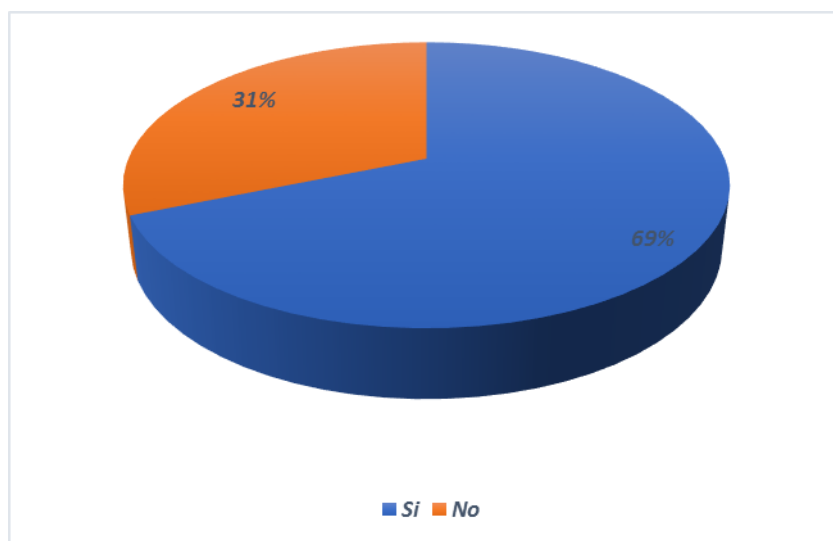
GRÁFICO N° 36

Tabla 36 “cree que qué la zona en que se encuentra ayuda a mejorar su empresa”

Capacitación enfocada al personal	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	69%
No	5	31%
Total Resultado	16	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado

GRÁFICO N° 36



Interpretación:

En la tabla y figura N°36 se observa que el 69% (11) se encuentra en buena zona para su empresa y los 31% (5) restantes no se encuentran en buena zona.

GUIMARAES_INUMA_EFRA_N.docx

ORIGINALITY REPORT

10%

SIMILARITY INDEX

14%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

repositorio.uladech.edu.pe

Internet Source

10%

Exclude quotes On

Exclude matches < 4%

Exclude bibliography On