



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Escobedo Maytahuari Alvaro

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018”

Hoja de firma del Jurado y Asesor

Dra. Rodríguez Cribilleros Erlinda Rosario
Presidente

Mg. Peña Gordillo Aquiles Weninger
Secretario

Mg. Díaz Odicio Percy Lorenzo
Miembro

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por cuidarme, bendecirme y por permitirme cada día ser una persona de bien.

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

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

DEDICATORIA

A Dios

Por ser mí guía, en todo este proceso, en toda esta lucha del día a día de poder conseguir una carrera profesional.

A mis padres

Gracias al apoyo constante y permanente, que, por ellos, es que me esfuerzo y tengo fuerzas, mis logros son por ellos y para ellos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 25 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 48% de los representantes legales tienen de 18 a 37 años de edad, el 72% son del sexo masculino, el 76% tienen estudios secundarios, el 72% tienen la condición de convivientes, no tienen profesión, se dedican al comercio. El 56% tienen de 6 a 10 años en el rubro, son formales, el 88% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 84% se autofinancian sus actividades empresariales, el 84% de las microempresas no realizaron financiamiento y no pagaron ninguna tasa de interés mensual. El 84% no recibieron capacitación previa al crédito, porque no realizaron financiamiento, el 72% recibieron 1 capacitación en los últimos años, el 48% se capacitaron en temas de manejo y marketing empresarial, el 84% de los trabajadores no recibieron capacitación. Considera a la capacitación como una inversión y relevante. El 84% precisa que el financiamiento no mejora su rentabilidad, porque no realizaron financiamiento, el 88% considera que la capacitación mejora su rentabilidad y su rentabilidad mejoró en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of motorcycle parts for the district of Yarinacocha, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 25 microentrepreneurs, whose results were: 48% of legal representatives are from 18 to 37 years of age, 72% are male , 76% have secondary studies, 72% have the status of cohabitants, have no profession, are engaged in trade. 56% have 6 to 10 years in the field, they are formal, 88% have 1 to 2 permanent workers, have 1 to 2 casual workers, were trained to make a profit. 84% self-financed their business activities, 84% of the microenterprises did not make financing and did not pay any monthly interest rate. 84% did not receive pre-credit training, because they did not finance, 72% received 1 training in recent years, 48% were trained in business management and marketing, 84% of workers did not receive training. Consider training as an investment and relevant. 84% say that financing does not improve their profitability, because they did not finance, 88% believe that training improves their profitability and profitability improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstrat	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Figuras	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1 Enunciado del problema.....	19
1.2 Objetivo General.....	19
1.3 Objetivos específicos.....	20
1.4 Justificación.....	20
II. REVISIÓN DE LITERATURA	21
2.1 Antecedentes.....	21
2.1.1 Internacional.....	21
2.1.2 Latinoamericano.....	23
2.1.3 Nacional.....	24
2.1.4 Regional.....	27
2.1.5 Local.....	28

2.2 Bases teóricas.....	29
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	29
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	36
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	40
2.3 Marco conceptual.....	43
2.3.1 Definición del financiamiento.....	43
2.3.2 Definición de capacitación.....	43
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	44
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	44
III. METODOLOGÍA.....	49
3.1 Diseño de la investigación.....	49
3.2 Población y muestra.....	50
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	51
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	54
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	55
3.6 Plan de análisis.....	55
3.7 Matriz de consistencia.....	56
3.8 Principios Éticos.....	58
IV. RESULTADOS.....	61
4.1 Resultados.....	61
4.2 Análisis de los resultados.....	97
V. CONCLUSIONES.....	101
VI. RECOMENDACIONES.....	104

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	107
7.1 Referencias bibliográficas.....	107
7.2. Anexos.....	112
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	112
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	114
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	144
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	146
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	147

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	61
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	62
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	63
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	64
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	65
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	66
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	67
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	68
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	69
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	70
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	71
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	72
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	73

Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	74
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	75
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	76
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	77
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	78
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	79
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	80
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	81
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	82
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	83
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	84
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	85
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	86
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	87
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	88
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	89
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	90
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	91
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	92
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	93
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	94
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	95
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	96

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	61
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	62
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	63
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	64
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	65
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	66
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	67
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	68
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	69
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	70
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	71
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	72
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	73
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	74
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	75
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	76
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	77
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	78
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	79
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	80
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	81

Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	82
Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	83
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	84
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	85
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	86
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	87
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	88
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	89
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	90
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	91
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	92
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	93
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	94
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	95
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	96

I. INTRODUCCIÓN

Las Micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes), en el Perú a pesar de congregarse al 70% de la población económicamente activa, las Mypes solo generan el 30% de todo lo producido en el país. Ello refleja un bajísimo nivel de productividad, mismo que no representa ni la quinta parte de la del resto de empresas y se traduce en que sus niveles de ingreso son significativamente más bajos. Los organismos internacionales, el gobierno, el sector académico y los Organismos no Gubernamentales-ONG canalizan recursos hacia programas de capacitación, brindan acceso al mercado, o ayuda financiera directa, orientadas a mejorar la competitividad y el nivel de vida de las Mypes. Sin embargo, su apoyo aún es bastante limitado. Para erradicar la delincuencia que nace de la pobreza y la diferencia entre clases sociales, que se fortalece por las abismales diferencias económicas, resulta indispensable capacitar y mejorar la competitividad de las Mypes, integrándolas al resto de la economía. Entonces, para fortalecer el desarrollo de este sector en el Perú, es conveniente implementar iniciativas que ayuden a salir de la informalidad.

Por otro lado, el costo de ser formal es alto. El gerente de una microempresa tiene muchas dudas respecto a la formalización ya que piensa que su negocio pudiera desaparecer por lo complejo que implica ser formal. Hernando de Soto refería que: “La informalidad no es un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios” (De Soto, 2006). El acceso al crédito es considerado como uno de los

grandes problemas que padecen las MYPE, el financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las Mypes.

El problema en nuestro país se agudizó porque las microempresas no cuentan con garantías que defiendan su crédito, o las altas tasas de intereses contribuyen a que el crédito se incremente mucho más. Algunos datos estadísticos refieren que del total de créditos otorgados en nuestro país, referente a la entidad crediticia, el 90,4 % de las Mypes obtuvo su financiamiento en un banco, además el 9,2 % utilizó una caja rural, y finalmente 2,9 % lo obtuvo en una pequeña y microempresa. También se determinó que 61,2 % le da un uso al financiamiento para invertirlo todo como capital de trabajo, el 12,8% como activo fijo y también el 26,1% para ambos (INEI, 2013). La gran mayoría de ellas dependen de uno o varios créditos para sobrevivir (Silva, 2013).

Igualmente, la Embajada de Francia en Madrid (2015), en “Las pequeñas y medianas empresas francesas listas para exportar”, expresan que, Francia dispone de una economía diversificada, a la vanguardia en aquellos sectores con gran demanda mundial. Numerosas empresas innovadoras conocidas como Pequeñas y Medianas Empresas-Pymes; desarrollan su actividad en los sectores del desarrollo sostenible, las energías renovables y el tratamiento del aire, el agua, los residuos. Además, las empresas francesas también gozan de reconocimiento en la fabricación de piezas y compuestos de materiales de transporte (como trenes, tranvías, metros, aeronáutica), que actualmente los países emergentes demandan con fuerza.

También están bien representadas en el sector de la maquinaria agrícola, especialmente de viticultura; de hecho, Francia es líder en este mercado tan demandado en Brasil, China, Argentina, Ucrania y Rusia. Por si fuera poco, las

PYMES francesas hacen valer su experiencia en los sectores de la salud, las tecnologías de la información, la telefonía y la informática; y, por supuesto, como viene siendo tradición, la gastronomía, los productos de lujo, la moda y el diseño representan nichos de mercado en los que los franceses están perfectamente asentados.

Además, Sanclemente (2016), en “Mipymes general alrededor del 67% del empleo en Colombia”, sostiene que las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (RUES), en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas, pese a tener un alto dinamismo, aún su informalidad es alta y el acceso a fuentes de financiamiento por parte de organismo bancarios y no bancarios aún es limitado, no teniendo mucha presencia en ellos por parte de Organismos Gubernamentales.

Nuestro País no ha sido ajeno a la importancia que tienen las PYME para el desarrollo de nuestro país; por ello, las ha dotado de normas para fortalecer su crecimiento y desarrollo. En el Estado Peruano funcionan numerosos programas públicos y privados de apoyo a la pequeña y mediana empresa (PYME). En el sector público, las iniciativas se ejecutan por varias entidades, incluida el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), Ministerio de la Producción (MP), Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES).

Las Micro y Pequeñas Empresas en nuestro Perú aportan un 40% del producto bruto interno (PBI), siendo considerados en conjunto como uno de los más grandes generadores del crecimiento económico del país. En conjunto las Mypes generaron un 47% del empleo en América Latina, siendo considerado como una de sus

principales distintivos. Si estas empresas simbolizan el elemento fundamental en economía, el ambiente donde se desarrollan aún es demasiado frágil, ya que con el transcurrir de los años se observó que estas Mypes tuvieron bajos índices de sobrevivencia y fortalecimiento empresarial (Asociación de emprendedores de Perú, 2016).

Es preciso resaltar que las Mypes en algún momento van a necesitar fuentes de financiamiento, que son la forma en que una entidad pudiera ofrecer recursos económicos para que se pueda cumplir las metas de expansión en sus operaciones y en sus ingresos. Aquellas operaciones en las que realizan algún préstamo están regidas por el sistema financiero, el cual está conformado por Cajas y Bancos. Se sabe también que el 30% del financiamiento en las Mypes son realizados por las cajas municipales y el 19% las entidades financieras. Por ello es que las empresas en algún momento establecido van a adquirir un crédito financiero, el cual les va a permitir poder seguir desarrollándose empresarialmente (Cobián 2016).

Todo Motos (2013), en “Descubre las bondades de los repuestos para motos según su origen”, precisan que en el sector empresarial contamos con diversas micro y pequeñas empresas dedicadas a otorgar servicios de mantenimiento de vehículos de dos ruedas, así como a la compra y venta de los mismo como a la comercialización de lubricantes y partes y piezas; por lo que al aumentar el parque automotor el negocio de comercializar repuestos se vuelve un negocio rentable.

Asimismo, la moto como cualquier máquina, presentará problemas mecánicos con el pasar de los años. Dichos inconvenientes puede resultar un verdadero dolor de cabeza si no sabemos emplear el repuesto más adecuado. Los hay de tres tipos, los mismos que poseen características y atributos distintos,

hablamos de los repuestos originales y los genéricos o alternativos. En primer lugar, definamos a cada uno de ellos. Comencemos con los repuestos originales, son aquellos fabricados y comercializados por la misma marca que fabricó la moto. Esto hace que su garantía esté asegurada. Además, están hechos con materiales de primera calidad. Sin embargo, sus elevados costos los hacen poco accesibles a todos los usuarios. De otro lado, existen los repuestos alternativos o genéricos son aquellos fabricados por una empresa que no es la misma que crea la moto. Si bien su precio es más accesible que los originales, su utilidad y buen desempeño tienen un lapso corto, si los comparamos con los primeros.

Recurrir a cada uno de ellos tiene sus pros y contras. No obstante, los expertos en la materia recomiendan que cada moto debe de contar con repuesto originales. De esta manera, los cambios en la conducción y velocidad no variarán del todo. Es importante saber que los repuestos para motos aumentan o disminuyen la vida útil de tu máquina. Asimismo, su cambio debe realizarse en el periodo indicado por cada fabricante y no debemos esperar a que el vehículo presente ruidos o fallas que impidan su buen desempeño.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y ventas de repuestos para motos, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Yarinacocha, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Yarinacocha, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018?**

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

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

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

Finalmente, la investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para motos, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Yarinacocha y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto como Velecela (2013), estudió: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes”, ejecutado en la ciudad de Cuenca – Ecuador”. Cuyo objetivo principal fue “desarrollar un estudio que conlleve a buscar, profundizar y conocer las diversas fuentes de financiamiento disponibles para las MYPES”. El referido estudio utilizó el método inductivo, la recogida de datos fue bibliográfica y documental. Concluye afirmando que la problemática con relación al financiamiento de las MYPES, se debe a la no existencia de oferta estructurada de financiamiento para este sector empresarial, Manifiesta también que en estos años se crearon instituciones financieras cuyo diseño estaban direccionadas para las MYPES, son los empresarios quienes rechazan

estas opciones por su poca o nula capacitación en aspectos financieros. Es lamentablemente la no existencia de soportes que permitan conocer los beneficios de estos créditos dirigidos a las MYPES, Esta problemática conlleva a la toma de decisiones incorrectas por parte de los empresarios, debido a que buscan opciones más caras, en definitiva, terminan recurriendo a opciones más rápidas como son los prestamistas informales.

Igualmente Amadeo (2013), en su trabajo de investigación: “Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, realizado en la ciudad de la Plata - Argentina. Cuyo objetivo principal fue “determinar el comportamiento de las actividades financieras de las Pymes”, se efectuó un estudio, exploratorio-cualitativo, se realizó una base datos centrada en ideas y conocimientos con la ayuda de la técnica de la encuesta. Finalmente concluye refiriendo la existencia de desconfianza entre los empresarios y las instituciones financieras (bancos) en lo referido al acceso al crédito, estos aspectos trascienden en conductas presentes en la forma como se relaciona con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo, ante las necesidades de financiamiento, Los evaluados manifestaron que las inversiones en activos fijos y el capital de trabajo son más solicitados para la subsistencia ante los cambios que presenta el mercado, posteriormente señala la existencia de un aislamiento en las MYPES, lo que influye negativamente, incidiendo directamente en su desarrollo.

Además Recinos (2011), en su trabajo de investigación: “El apoyo del estado a Las Micro y Pequeñas Empresas”, realizado en la ciudad de San Vicente - El Salvador. Cuyo objetivo principal fue realizar una valoración a nivel intermedio sobre los alcances, satisfacción y beneficios que han obtenido los micro y pequeños empresarios; llegando a la conclusión que durante las épocas de crisis , las MYPEs, llegan a ser uno de los refugios principales para evitar el colapso en la economía, ya que las Mypes constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; y a la vez representan una fuente de ingreso logrando así en la actualidad un total de 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del sector empresarial, asimismo absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado.

2.1.2 Latinoamericano

También Bustos (2013), en su tesis “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”, concluye: Conocer las fuentes de financiamiento que se presentan para las MiPymes requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos.

Agrega Bustos, al observar las fuentes de financiamiento que existen en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo

que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios. Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refieren estudios universitarios.

Concluye Bustos y precisa que la cuestión fundamental que se esboza en su trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo este uno de los puntos centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento MiPyME, seguido de la Banca Comercial y el Banco de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía Debido a las altas tasas de interés.

2.1.3 Nacional

Asimismo Vásquez y León (2014), en su trabajo de investigación: “Caracterización del Financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas de Compra/Venta de Repuestos Automotrices”, realizado en Chimbote – Perú. El objetivo principal de este estudio fue “describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de repuestos automotrices”. Estudio

de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, la muestra se constituyó por 15 MYPES a las cuales se les evaluó mediante un cuestionario con preguntas cerradas. Concluyen: Que la mayoría de los empresarios son mayores de 40 años de edad, son de sexo masculino; la mayoría de las Mypes tienen más de 3 años en el rubro compra/venta de repuestos automotrices, finalmente las Mypes que obtuvieron financiamiento la gran mayoría lo obtuvo a corto plazo, situación que no les permitió su crecimiento y desarrollo.

Más aún Valera (2013), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidor de automotores” realizado en Chimbote – Perú. Cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, del sector comercio-rubro distribuidora de autopartes en el Distrito de Chimbote periodo 2010-2011, para el desarrollo ha utilizado una investigación cuantitativa, a nivel descriptivo y diseño no experimental transversal, tomo una muestra de 10 Mypes y aplicó la técnica de la encuesta, donde obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los Dueños de las Mypes. El 80% de los dueños oscilan entre los 36 y 50 años de edad, el 60% son de sexo masculino, el 50% tienen un grado de instrucción superior universitaria completa y el 37.75% tienen grado de instrucción de educación secundaria. Respecto a las características de las Mypes, el 70% vienen desarrollando esta actividad en el mismo rubro menos de 5 años, el 60% de las Mypes encuestadas

cuentan con trabajadores permanentes y el 100% coinciden que las Mypes se formaron para obtener ganancias.

Agrega Valera, Respecto al Financiamiento de la Mypes, el 90% de las Mypes solicitaron crédito financiero, de los cuales el 80% de estas empresas aseguraron haber recurrido al financiamiento formal, por otro lado nos indica que el 80% de las Mypes fueron atendidas en los créditos solicitados, el 70% solicitaron un monto de crédito financiero entre los 10,000 y 15,000 nuevos soles y el 30% solicito entre 15,000 – 20,000 soles, además el 60% de los encuestados indica que invirtieron el crédito en capital de trabajo. Llegando a la conclusión que los Representantes legales de dichas Mypes son adultos en su gran mayoría y de sexo masculino y tienen un grado de instrucción superior no universitaria. Respecto a las Mypes, estas tienen un promedio de 8 años de actividad, las cuales fueron formadas con intención de obtener ganancias. Respecto al financiamiento nos indica que la mayoría recibió créditos entre los 10,000 y 15,000 nuevos soles según los montos solicitados, estos créditos fueron invertidos en capital de trabajo.

A su vez, Santana, estudio la Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes 1-10) Distrito de Cercado de Lima, Provincia y Departamento de Lima, año 2015, cuyo objetivo fue determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes1-10), distrito de Cercado de Lima,

provincia y departamento de Lima, año 2015. La investigación fue descriptiva – no experimental, se tomó como muestra a toda la población de 20 ferreterías de artículos de telecomunicaciones y eléctricos, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, haciendo uso de encuestas, obteniéndose los siguientes resultados: Perfil de los empresarios: 80% tiene más de 31 años de edad y es casado, 40% son mujeres y 60% son hombres, el 45% tiene educación secundaria y el 55% es técnico o universitario y el 100% es dueño de la MYPE. Sobre las características de las MYPE, el 70% tiene entre 1 a 5 años en el mercado, 85% tienen entre 1 a 3 trabajadores, 95% está formalizada ante SUNAT, 100% tiene licencia de funcionamiento, 70% es persona jurídica y el 90% está en el RER. Sobre el financiamiento, el 100% ha solicitado crédito, 60% lo solicitó al Banco y 40% de EDPYMES, 1005 fue para comprar de mercadería, el 95% fue más de S/. 5000 y se pagó en 12 meses. Sobre la rentabilidad, el 100% ha mejorado su rentabilidad y elevado sus ventas después del financiamiento y 100% considera su empresa rentable. De todo ello se concluye que las MYPES del área en estudio han recibido financiamiento y es rentable (Santana, 2016).

2.1.4 Regional

Por otro lado Cohen (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: Son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo masculino, tienen secundaria, y son Téc. computación. Características de las Mypes: El 67% tienen entre cinco a diez años en el rubro, son formales, el 87% tienen más de tres trabajadores permanentes, el 53% no tienen trabajadores eventuales y se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 40% se autofinancia, y el 27% se financia por terceros recurriendo a las entidades no bancarias, pagando 0.5% de interés, invirtiendo los créditos como capital de trabajo, los créditos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron de S/.5,000.00 a S/.25,000.00. Capacitación de las Mypes: El 50% si recibió capacitación para el crédito, capacitaron a sus trabajadores, el 93% consideran a la capacitación como una inversión, y relevante para su empresa. Rentabilidad de las Mypes: Precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y la capacitación. Finalmente se recomienda a las micro empresas, capacitarse y capacitar a su personal, porque la capacitación contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos y a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

2.1.5 Local

Finalmente Cruz (2016), en su estudio “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio en el rubro motopartes del distrito de Calleria – 2016”, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro motopartes del distrito de Calleria – 2016. La investigación fue no experimental, cuantitativo – descriptivo, transversal retrospectiva, se trabajó con una muestra de 20 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplico un instrumento de preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta y obteniéndose los siguientes resultados: Del 95% de representantes sus edades fluctúan entre 20 y 60 años, el 60% son de sexo masculino, 55% con grado de instrucción de secundaria completa, el 25% con superior no universitaria completa y 10% con superior universitaria completa. El 60% tienen más de 7 años en el rubro empresarial; el 75% posee trabajadores permanentes, el 65% con trabajadores eventuales, el 60% se constituyó por subsistencia. El 85% de los representantes refiere que si mejoro la rentabilidad. El 80% manifiesta que la capacitación no mejoró la rentabilidad y el 85% manifestó que la rentabilidad ha mejorado en los últimos años.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Al respecto del financiamiento en una empresa es gestionada en muchos casos para ser destinada, salvo algunas excepciones, a cubrir sus necesidades de inversión para establecer una planta industrial, ampliar sus instalaciones, comprar insumos, adquirir maquinaria y equipo,

etcétera, buscando reiniciar o comenzar un ciclo productivo, ampliar su capacidad de producción, exportar, innovar productos o procesos de producción, incorporar nueva tecnología, etcétera, es decir, en general lo que se busca con el financiamiento de la inversión de una empresa es poder llevar a cabo su modernización y desarrollo para que logre ser más competitiva en el mercado y aprovechar las oportunidades que este ofrece. Por lo tanto, el financiamiento a empresas se puede considerar finalmente como una inversión que genera en el corto y largo plazo efectos diversificados sobre la producción, el ingreso y el empleo, entre otros.

Abundando en la opinión citamos a la teoría del modelo keynesiano trata de explicar el comportamiento de una economía capitalista para situaciones específicas y propias de los ciclos económicos, y aunque no es una teoría dedicada al estudio de los ciclos en sí, Keynes otorga un papel fundamental en la economía a la inversión, pues para él tiene un efecto decisivo en el comportamiento del nivel de actividad económica; para ser más explícitos, sí la inversión (principalmente pública impulsada por la expansión del gasto público) aumentaba, por ejemplo en obras públicas, esto genera empleos y estos a su vez incrementan el nivel de ingreso, luego se incrementa el consumo y por tanto la demanda, y como el ajuste en este modelo se da a través de las cantidades de producción, ante incrementos en la demanda se incrementa la producción (oferta).

En la teoría keynesiana la causa aproximada de la naturaleza cíclica de la economía es la inestabilidad de la inversión, lo cual finalmente va a afectar los procesos de financiamiento que aquí nos interesan. La inversión se ve afectada por el comportamiento de las complejas instituciones financieras y, por lo tanto, de los movimientos de las variables monetarias y financieras.

Cuando Keynes aborda el problema de la inversión toma en consideración los rendimientos actuales y los rendimientos futuros. Ante tal situación, existe una inclusión dentro del modelo de aspectos tan importantes para el presente análisis como son la ya mencionada incertidumbre y las expectativas. Pero en torno a la inversión incorpora un elemento que está íntimamente ligado con ella, a saber: la tasa de interés que juega un papel primordial como su determinante. La tasa de interés puede modificar los montos de inversión si se considera que en muchas ocasiones ésta se realiza en base a préstamos (financiamiento) y que, por ende, se debe pagar una tasa de interés determinada por el mercado y por el efecto que produce en los bienes de capital.

Es decir, la tasa de interés al modificar los montos de inversión, modifica la demanda de los bienes de capital (incluidos como variable importante en el análisis keynesiano) y por lo tanto los precios de los mismos. Aquí es posible considerar a la tasa de interés como un determinante de la inversión pero más de carácter monetario al estar prácticamente determinado en el mercado monetario, es decir, por la oferta y la demanda de dinero, lo que tiene relación directa con el motivo

especulativo de la demanda de dinero. El movimiento especulativo tiene que ver con la compra y venta de bonos y la inversión en sí.

En su análisis sobre la inversión Keynes considera a los rendimientos futuros, a través de los cuales se incluyen las expectativas y la incertidumbre. Ambos elementos es posible considerarlos como los responsables de las fluctuaciones de la inversión, aunque no los únicos, pues hacen inestable el comportamiento de la que Keynes llamó Eficiencia Marginal del Capital. Es claro el hecho de que los rendimientos futuros se calculan o son el resultado de la resta de los costos probables a los ingresos probables, multiplicado todo esto por su periodo de vida útil (Del Castillo, 2001).

Igualmente Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo

para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

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

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

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

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

También tenemos, la **Estructura del Financiamiento**: Los porcentajes de participación en la estructura de capital son determinantes del grado de riesgo en la inversión, tanto de los inversionistas como de los acreedores. Así, mientras más elevada es la participación de un determinado componente de la estructura de capital más elevado es el riesgo de quien haya aportado los fondos. Las decisiones sobre estructura de capital se refieren a una selección entre riesgo y retorno esperado. Las deudas adicionales incrementan el riesgo de la firma; sin embargo, el financiamiento que se añade puede resultar en más altos retornos de la inversión.

La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. El costo de capital y la estructura financiera de la

empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, plantean, "el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa"; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas.

Finalmente Domínguez, preciso algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.
- **Costo de acciones preferentes:** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.
- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que

si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

2.2.2. Teorías de la capacitación

Vizacarra (2009), en “Importancia de la capacitación para las Mype”, nos expresa lo siguiente:

- **Función de la capacitación:** La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos. Ésta repercute en el individuo de dos diferentes maneras: a) Eleva su nivel de vida: La manera directa de conseguir esto es a través del mejoramiento de sus ingresos, por medio de esto tiene la oportunidad de lograr una mejor plaza de trabajo y aspirar a un mejor salario, y b) Eleva su productividad: esto se logra cuando el beneficio es para ambos, es decir empresa y colaborador.
- **Importancia de la Capacitación.** En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y

productivo. La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia. Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundando en beneficios para la empresa.

- **Beneficios de la Capacitación.** La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización. Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas, mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles, crea mejor imagen, mejora la relación jefes-subordinados, se promueve la comunicación a toda la organización, reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos, se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas, promueve el desarrollo con vistas a la promoción, contribuye a la formación de líderes y dirigentes, cómo beneficia la capacitación al personal, ayuda al individuo para la toma de decisiones y solución de problemas, alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo, contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones, forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas, sube el nivel de satisfacción con el puesto, permite el logro de metas individuales, desarrolla un sentido de progreso en muchos campos y elimina los temores a la incompetencia o la

ignorancia individual.

- **La necesidad de la capacitación.** Corresponde al empresario la responsabilidad de detectar los problemas provocados por la carencia de capacitación. A él le compete todas las decisiones referentes a la capacitación, bien sea que utilice o no los servicios de asesoría prestados por especialistas en capacitación. Los principales medios utilizados para efectuar el reconocimiento de necesidades de capacitación son:
 - **Evaluación del desempeño:** Mediante ésta, no sólo es posible descubrir a los colaboradores que vienen ejecutando sus tareas por debajo de un nivel satisfactorio, sino averiguar también qué sectores de la empresa reclaman una atención inmediata de capacitación.
 - **Observación:** Verificar dónde hay evidencia de trabajo ineficiente, como daño de equipo, atraso en el cronograma, pérdida excesiva de materia prima, número elevado de problemas disciplinario, alto índice de ausentismo etc.
 - **Cuestionarios:** Investigaciones mediante cuestionarios y listas de verificación que evidencien las necesidades de capacitación.
 - **Reuniones de Coordinación:** Discusiones acerca de asuntos concernientes a objetivos organizacionales, problemas operativos, planes para determinados objetivos y otros asuntos administrativos.
 - **Modificación del trabajo:** Cuando se introduzcan

modificaciones parciales o totales en las rutinas de trabajo, es necesario capacitar previamente a los empleados en los nuevos métodos y procesos de trabajo.

- **Técnicas de capacitación**

Después de determinar las necesidades de capacitación y de establecer los objetivos de capacitación de sus empleados, se puede llevar a cabo la capacitación. Las ventajas y desventajas de las técnicas de capacitación más comunes son las siguientes:

- **Capacitación en el puesto:** Contempla que una persona aprenda una responsabilidad mediante su desempeño real. En muchas empresas este tipo de capacitación es la única clase de capacitación disponible y generalmente incluye la asignación de los nuevos empleados a los trabajadores o los supervisores experimentados que se encargan de la capacitación real.

Es relativamente económica; los trabajadores en capacitación aprenden al tiempo que producen y no hay necesidad de instalaciones costosas fuera del trabajo como salones de clases o dispositivos de aprendizaje programado. El método también facilita el aprendizaje, ya que los empleados aprenden haciendo realmente el trabajo y obtiene una retroalimentación rápida sobre lo correcto de su desempeño.

- **Conferencias:** Dar pláticas o conferencias a los nuevos empleados puede tener varias ventajas. Es una manera rápida y sencilla de proporcionar conocimientos a grupos grandes de

personas en capacitación. Como cuando hay que enseñar al equipo de ventas las características especiales de algún nuevo producto. Si bien en estos casos se pueden utilizar materiales impresos como libros y manuales, esto podría representar gastos considerables de impresión y no permitir el intercambio de información de las preguntas que surgen durante las conferencias.

- **Técnicas audiovisuales:** La presentación de información a los colaboradores mediante técnicas audiovisuales como películas, circuito cerrado de televisión, cintas de audio o de video puede resultar muy eficaz y en la actualidad estas técnicas se utilizan con mucha frecuencia.

Concluye Vizcarra, la capacitación no debe verse como un gasto más de las empresas, sino como un beneficio a corto plazo ya que es una fórmula que responde a las necesidades de la empresa para desarrollar sus recursos y mejorar la calidad en el ámbito laboral en general. Por otro lado, la misión y la visión también ayudan a fijar objetivos de capacitación ya que en estos dos binomios se encuentran algunas preguntas que debemos hacernos antes de capacitar como lo son, por ejemplo: ¿a qué se dedica nuestra empresa?, ¿qué clase de empresa somos?, con estas dos preguntas se puede iniciar un programa de capacitación para fortalecer la base de la empresa.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

La rentabilidad de un negocio se mide a través del RSI, que significa Rendimiento Sobre la Inversión, refleja la tasa de ganancias que obtenemos por una determinada cantidad de inversión y dicha tasa es alta o baja si se compara con la tasa libre de riesgo, además Ferruz, declara que “La rentabilidad y la posibilidad de riesgo en inversiones financieras; donde se tiene que la rentabilidad y el riesgo de las inversiones financieras, manifiesta, que la rentabilidad es el rendimiento de la inversión, medido a través de las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera" (Ferruz, 2000). Es por ello, que presentaron dos teorías para la mejor comprensión de la rentabilidad:

- **Teoría de la rentabilidad y riesgo del modelo de Markowitz.**, indica, que “el inversionista distribuirá su inversión entre las diferentes alternativas que le ofrezcan la máxima valoración de rendimiento actualizado. Para poder fundamentar esta nueva línea de trabajo que se basa en la ley de grandes números, indica que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada”.

El inversionista financiero pudiera aumentar la rentabilidad esperada tomando una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, se puede disminuir su riesgo concediendo alguna parte de su rentabilidad esperada.

- **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.** El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de

un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente.

Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

- **Tipos de rentabilidad**

Según Sánchez (2002), se presentan dos tipos de rentabilidad:

- **La rentabilidad económica.** La rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

- **La rentabilidad financiera.** En el se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos. La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Ipanaqué y Reyes (2010), en el “Estudio de factibilidad para la producción con mejora tecnológica de limón sutil y mango en los terrenos de la Asociación de Pequeños Agricultores San Sebastián - sector cerezal medio Piura y su comercialización al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica”, manifiestan que “el financiamiento es la actividad financiera a través de la cual obtenemos los recursos necesarios para la implementación de una nueva actividad de producción de bienes y/o servicios”.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Seminarium (2013), en “Capacitación laboral”, precisa que la capacitación, es un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les

permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente. Es una herramienta que no sólo beneficia a los colaboradores, es también un beneficio para la empresa, ya que al tener dentro de sus propias filas a profesionales competitivos y capaces, es posible realizar planes de sucesión con colaboradores que ya conocen las políticas y objetivos de la compañía. Esto se traduce en grupos de trabajos duraderos y leales con la organización.

En tiempos de cambios constantes e implementación de nuevas tecnologías, es importante que los colaboradores estén en permanente perfeccionamiento para no ser superados por la competencia.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión (Real Academia Española, 2001).

Asimismo Díaz (2012), en “Análisis contable con un enfoque empresarial”, define a la rentabilidad como “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”.

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen: a) Por su dimensión: Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc. b) Por la tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria). y c) Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del 2016 se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

Continúa Bernilla, según la Ley N° 28015, estipula el Régimen Laboral Especial para la micro y pequeña empresa con la finalidad de fomentar la formalización y desarrollo de las microempresas que luego fue modificado con el D. Leg. 1086. Este régimen laboral especial comprende: Jornada de trabajo, remuneraciones, descansos remunerados, vacaciones y indemnizaciones por despido arbitrario.

Según D. Leg. 774 en su Art. 65° de la Ley de Impuesto a la Renta

nos dice:

Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Según la Resolución N° 234-2006/SUNAT (20-12-2006), en su artículo 12°, numeral 12.1 y 12.2 señala los libros y registros que integran la contabilidad completa como se detalla a continuación:

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

12.1 Para efectos del inciso b) del tercer párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, los libros y registros que integran la contabilidad completa son los siguientes: (a) Libro Caja y Bancos, (b) Libro de Inventarios y Balances, (c) Libro Diario, (d) Libro Mayor, (e) Registro de Compras, y (f) Registro de Ventas e Ingresos.

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta:

a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: (b) Registro de Activos Fijos, (c) Registro de Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y (e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

• **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas.** Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los

contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

Finalmente Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

- **Características de micro, pequeña y mediana empresa.** Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT

(S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

Agrega Perú Pymes, durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Remype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

3.1.1 Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

3.1.2 No experimental

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

3.1.3 Transversal

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

3.1.4 Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.1.5 Descriptivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo

conformada por 25 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio. Fuente: Trabajo de campo del autor.

3.2.2 Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018. El cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escalad medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Escobedo (2018).

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución”

(p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

3.4.2 Instrumento

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

3.5 Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6 Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función

de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

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

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 25 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
		ESPECÍFICOS						
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Micro y pequeñas empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación			
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.				Ley la micro y pequeña empresa N° 30056.	Número de trabajadores	
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras			
				Interés	Tasa de interés			
				Monto	Monto del crédito			
				Plazos	Plazo del crédito			
				Inversión	Inversión del crédito			
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual			
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación			
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad			
				Capacitación	Mejora rentabilidad			
				Tipos	Económica Financiera			
Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.								

3.8 Principios éticos

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

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

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

particular y que no deben tener expectativas de beneficio ante el riesgo asumido. La única manera de guardar el debido respeto a la dignidad de los sujetos es asegurarse de que estén plenamente informados acerca de su participación en el estudio y los riesgos que asumen” (p. 98).

3.8.3 El principio de la beneficencia/no maleficencia. Este principio nos dice que “La beneficencia significa cuidar a los sujetos de un estudio y a la sociedad en general, así como asegurarse de que los beneficios superen a los daños. La beneficencia se distingue de la no maleficencia en el hecho de que el segundo principio sólo exige no tener la intención de causar un mal. El daño no tiene que ser físico también puede propiciar un daño psicológico o bien la privación de derechos; asimismo, no afecta únicamente a individuos sino también a grupos. Los científicos y el público son mutuamente interdependientes y la ciencia debe contribuir a la mejora de la sociedad ya sea por la adquisición del conocimiento o mediante el incremento del bienestar general. Se debe llevar a cabo la práctica científica a la luz de estos deberes recíprocos” (p. 101).

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

prestación de determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios

Tabla 1

La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
18 a 27 años	1	4,0
28 a 37 años	11	44,0
Válidos 38 a 47 años	4	16,0
48 a más años	9	36,0
Total	25	100,0

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

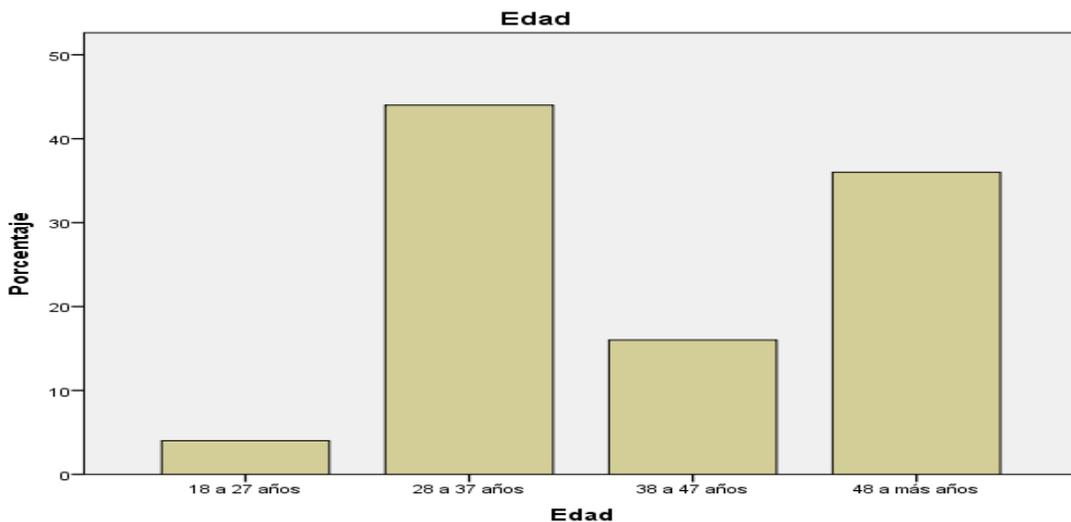


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 1

INTERPRETACIÓN:

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 44% tienen entre 28 a 37 años de edad, el 36% tienen de 48 a más años, el 16% tienen entre 38 a 47 años, mientras que el 4% tienen entre 18/ a 27 años de edad.

Tabla 2

El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	18	72,0
	Femenino	7	28,0
	Total	25	100,0

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

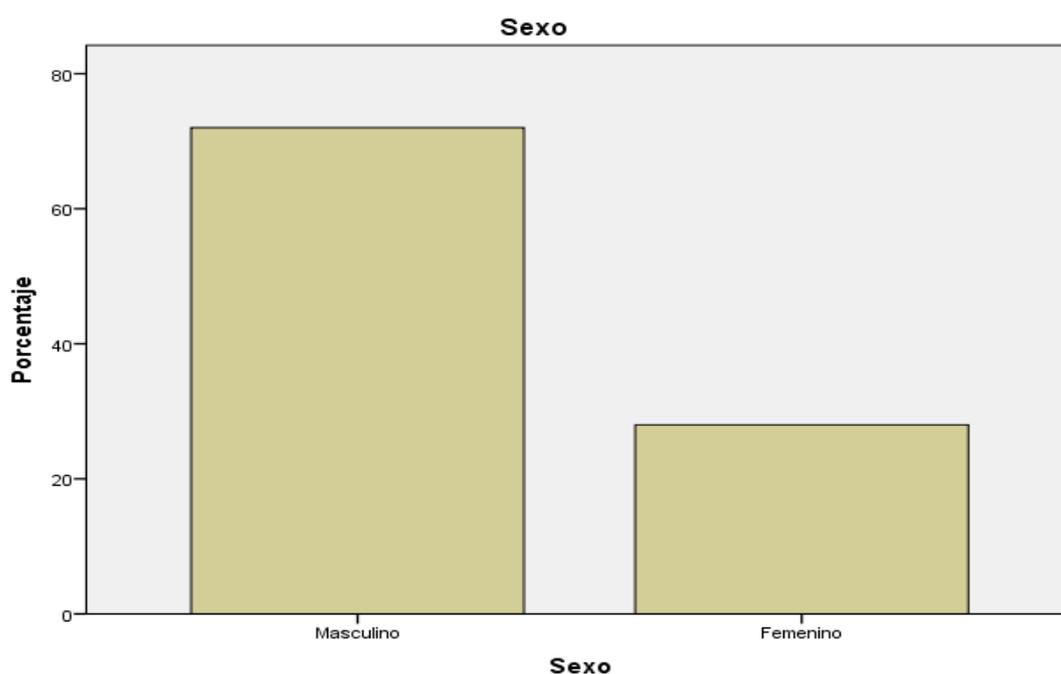


Figura 2. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 2

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 72% son del sexo masculino, mientras que el 28% son del sexo femenino.

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria completa	18	72,0
Secundaria incompleta	1	4,0
Válidos Superior universitaria completa	3	12,0
Superior universitaria incompleta	3	12,0
Total	25	100,0

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

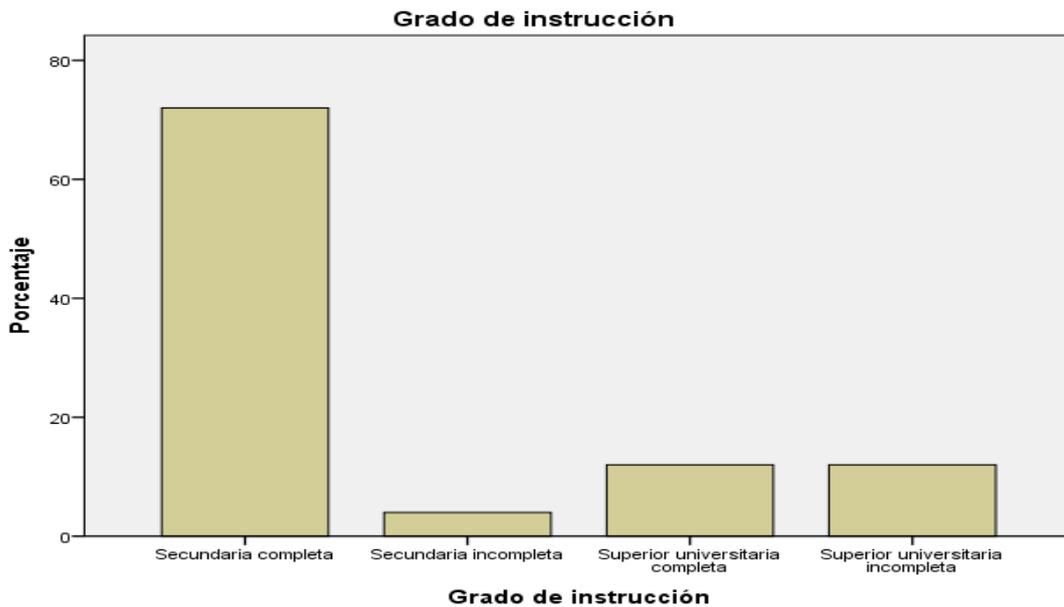


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 3

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 72% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 12% tienen superior universitaria completa, el 12% tienen superior universitaria incompleta, mientras el 4% tienen secundaria incompleta.

Tabla 4

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Soltero	4	16,0
	Casado	2	8,0
	Conviviente	18	72,0
	Divorciado	1	4,0
	Total	25	100,0

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

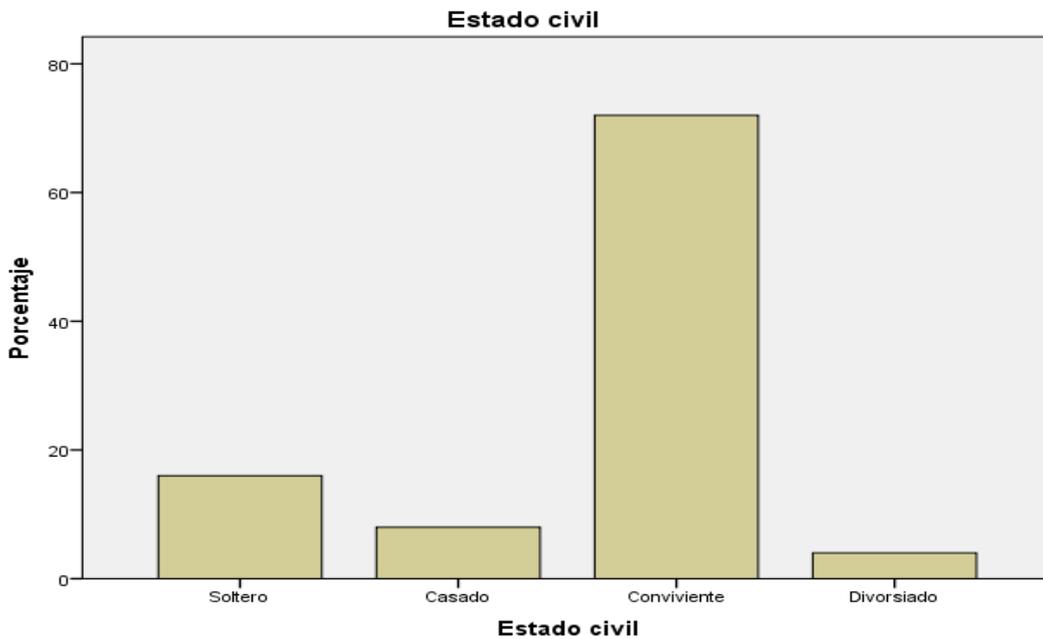


Figura 4. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 4

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de los encuestados, el 72% son convivientes, el 16% son solteros, el 8% casados, mientras que el 4% son divorciados.

Tabla 5

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	25	100,0

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

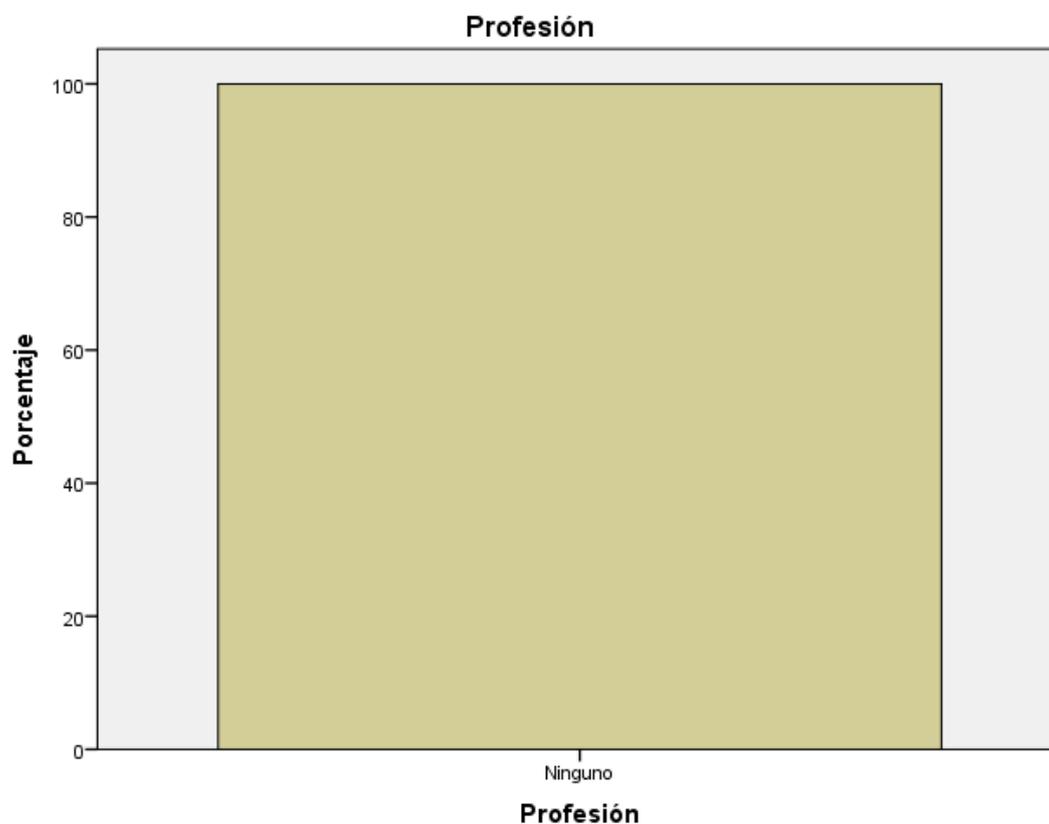


Figura 5. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 5

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 5 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados no precisa el su tipo de profesión.

Tabla 6

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Comercio	18	72,0
	Independiente	6	24,0
	Estudiante	1	4,0
	Total	25	100,0

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

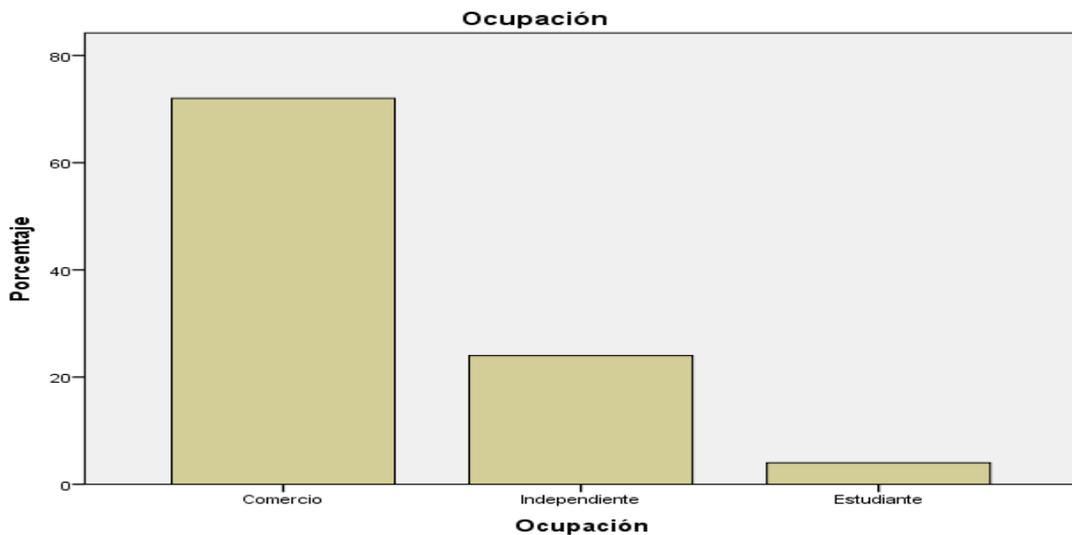


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 6

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, del 72% su ocupación es comerciante, del 24% precisa que es independiente, mientras que el 4% manifestaron que son estudiantes.

2. Respecto a las características de las Mypes

Tabla 7

Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 5 años	1	4,0
6 a 10 años	14	56,0
11 a 15 años	6	24,0
16 a más años	4	16,0
Total	25	100,0

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

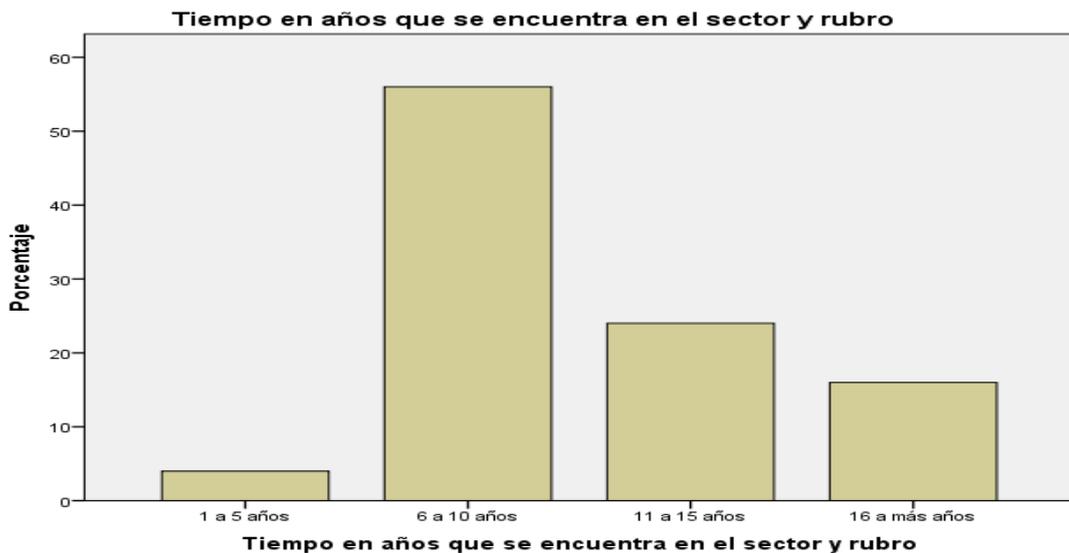


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 7

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 56% tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de repuestos para motos, el 24% tienen de 11 a 15 años, el 16% tienen más de 16 años, mientras que el 4% de 1 a 5 años.

Tabla 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	25	100,0

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

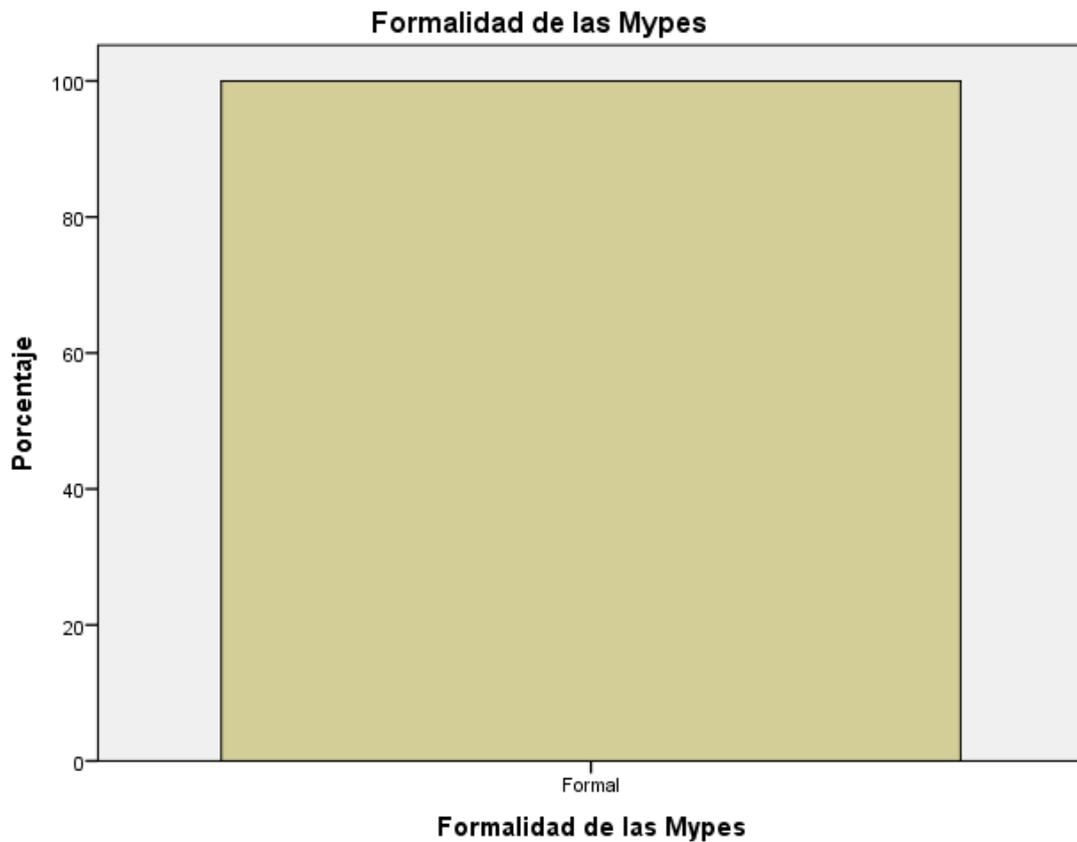


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 8

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 8 se observa que, el 100% de los encuestados son Mypes formales.

Tabla 9

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1 a 2	22	88,0
	3 a 4	3	12,0
	Total	25	100,0

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

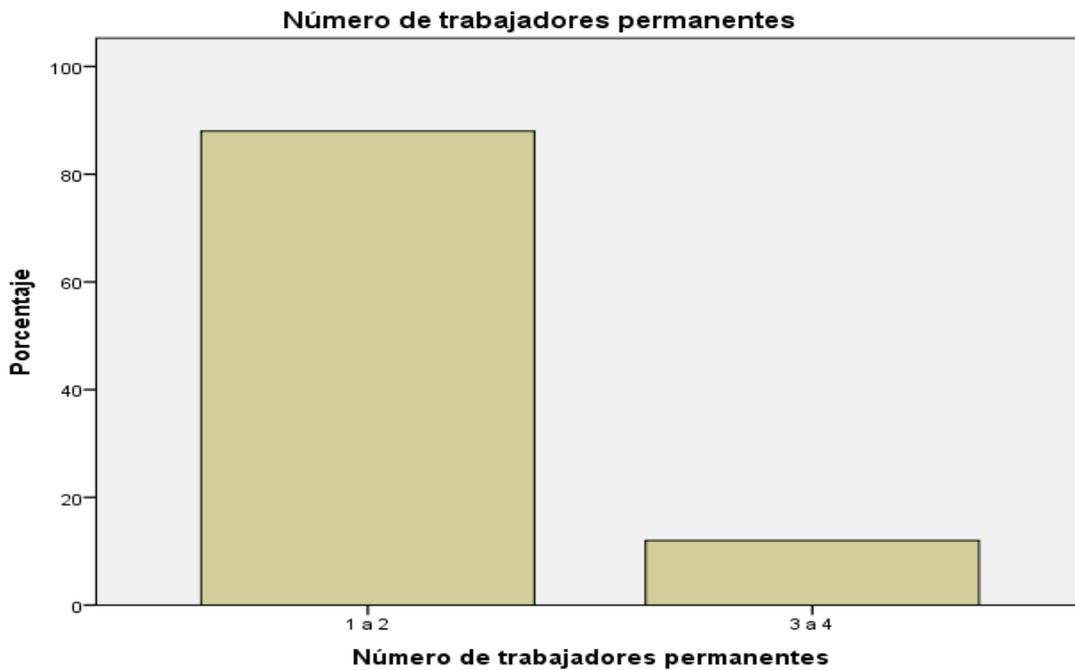


Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 09

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 88% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, mientras que el 12% tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes.

Tabla 10

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	25	100,0

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



Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, el 100% de las Mypes encuestados manifestaron que tienen de 1.a 2 trabajadores eventuales.

Tabla 11

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Obtener ganancia	25	100,0

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

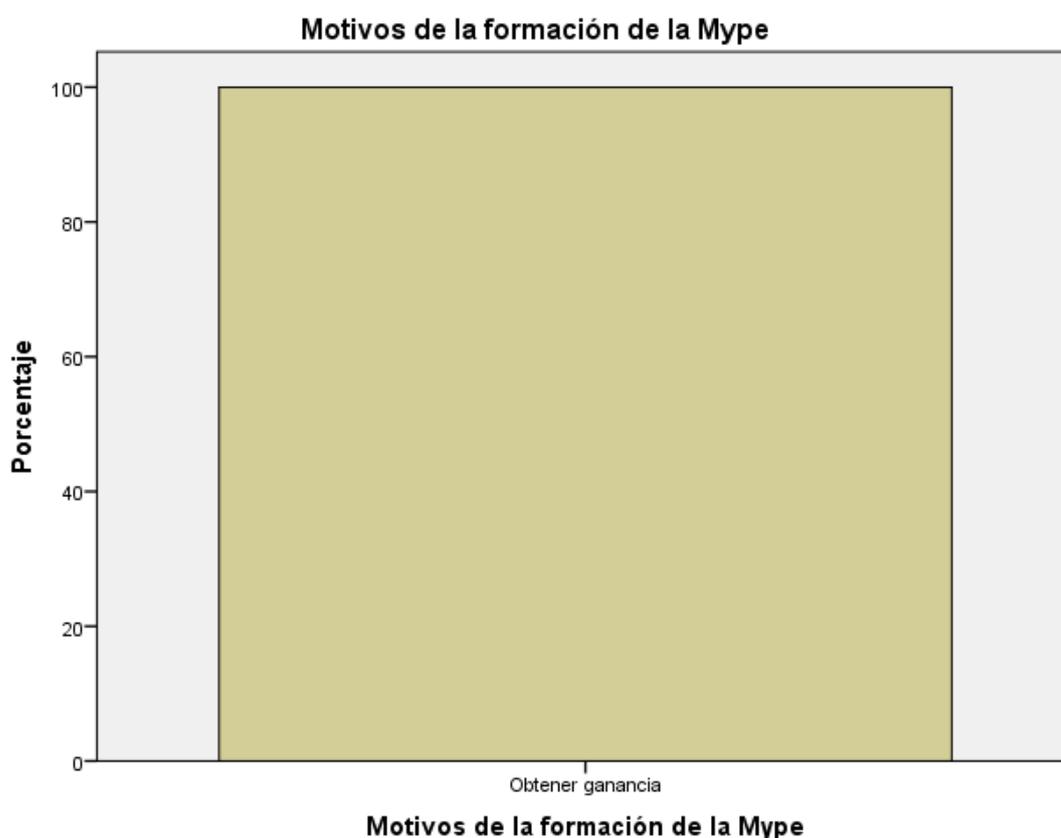


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, el 100% de las Mypes encuestados el motivo de su formación es para obtener ganancia.

3. Respecto al financiamiento

Tabla 12

Cómo financia su actividad productiva las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	21	84,0
Válidos Financiamiento de terceros	4	16,0
Total	25	100,0

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

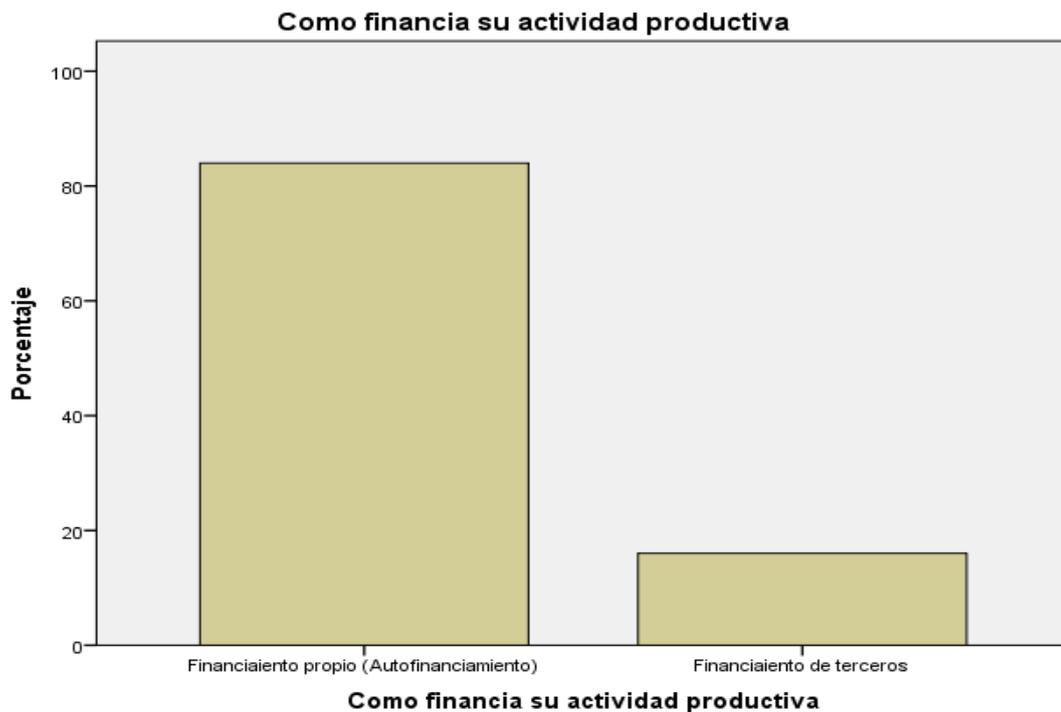


Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 84% su financiamiento es propio, mientras que del 16% es por terceros.

Tabla 13

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Banco de crédito (BCP)	1	4,0
No realizaron financiamiento	21	84,0
Crediscotia	3	12,0
Total	25	100,0

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

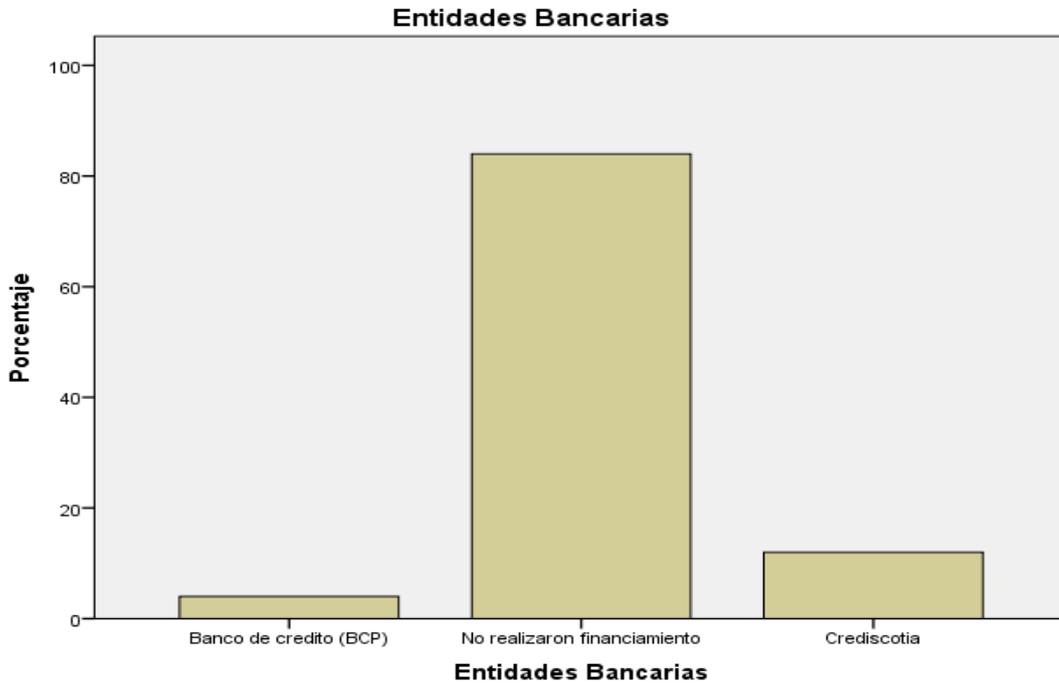


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 84% no solicitaron financiamiento, el 12% solicitó crédito al Crediscotia, mientras que el 4% obtienen su crédito del Banco de Crédito.

Tabla 14

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	4	16,0
	No realizaron financiamiento	21	84,0
	Total	25	100,0

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



Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 84% no pagó tasa de interés mensual porque no solicitaron crédito, mientras que el 16% desconoce la tasa de interés mensual que pagó.

Tabla 15

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	25	100,0

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

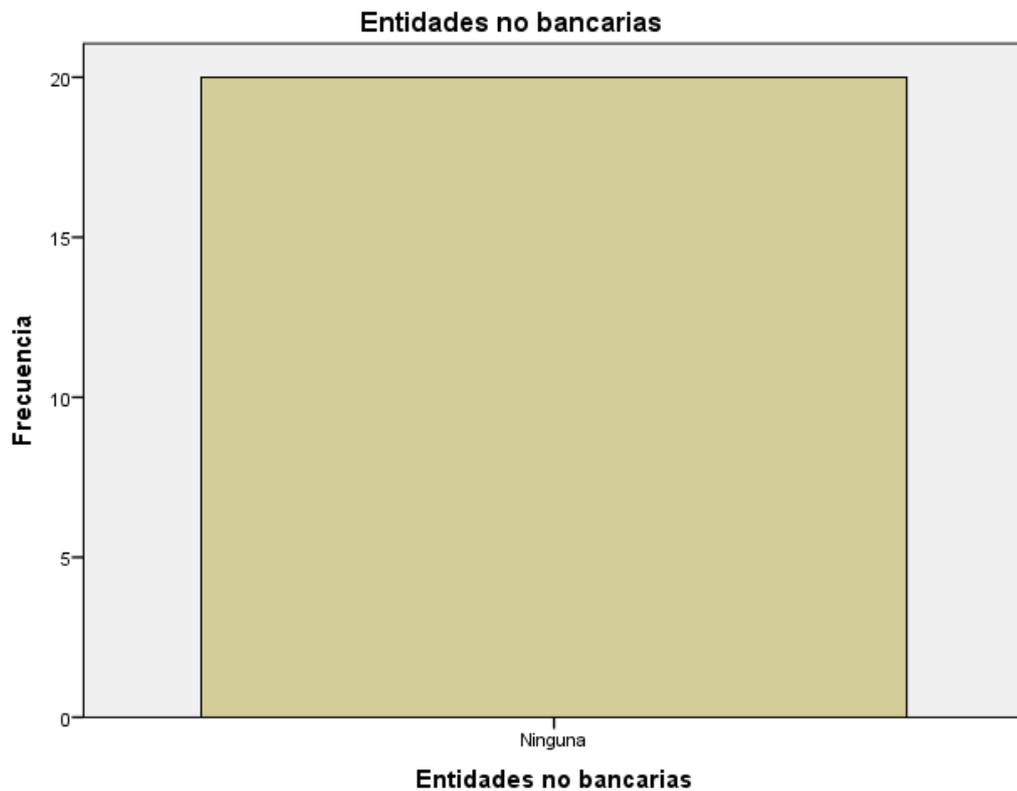


Figura 15. Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no realizaron préstamos de las entidades no bancarias.

Tabla 16

Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	25	100,0

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

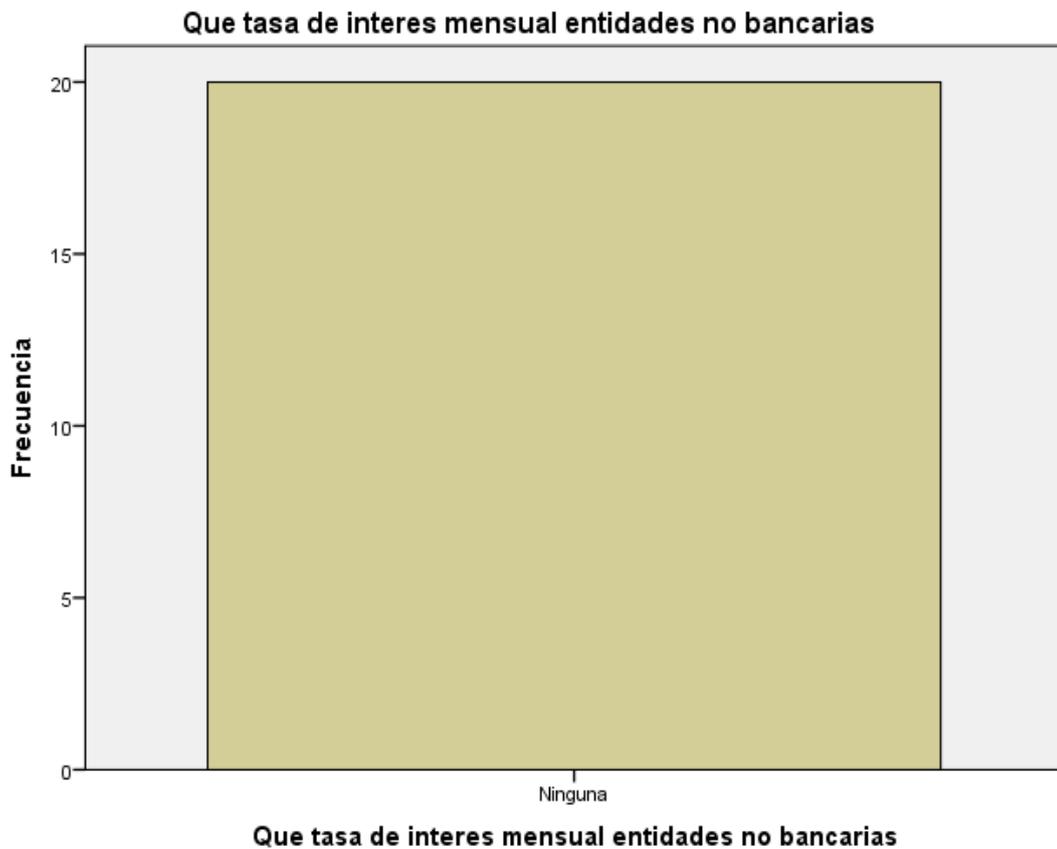


FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no pagaron tasa de interés mensual a las entidades no bancarias.

Tabla 17

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestamistas o usureros	11	44,0
	Otros	14	56,0
	Total	25	100,0

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

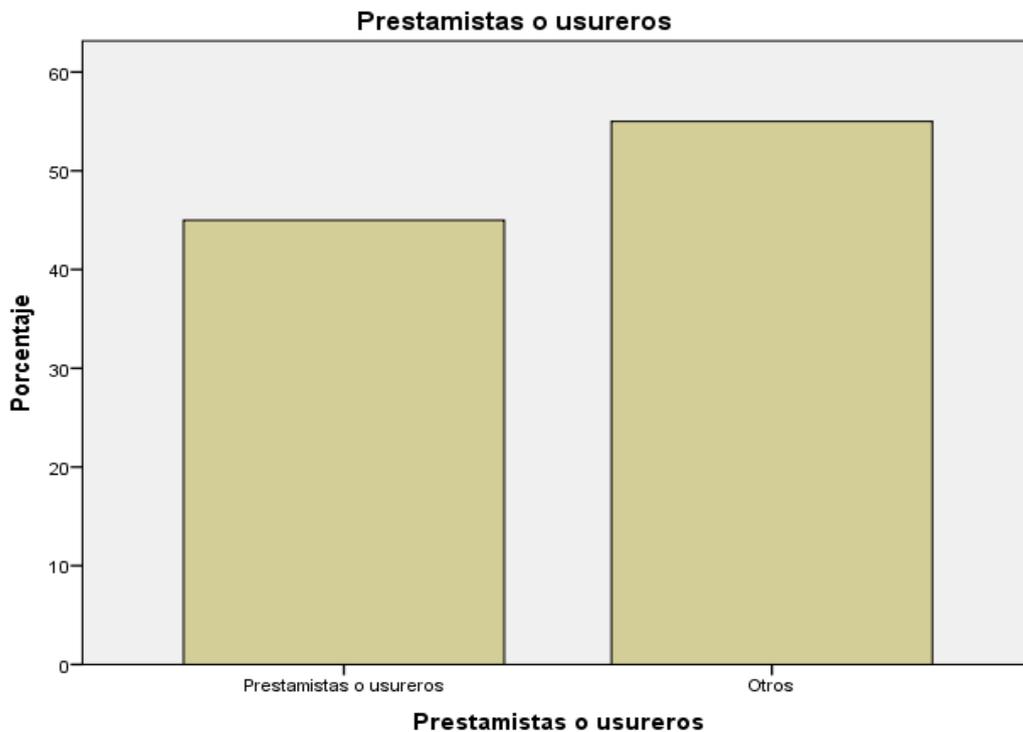


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 56% obtuvo financiamiento de otros prestamistas o usureros.

Tabla 18

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 10%	6	24,0
11 a 20%	5	20,0
Otros	14	56,0
Total	25	100,0

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

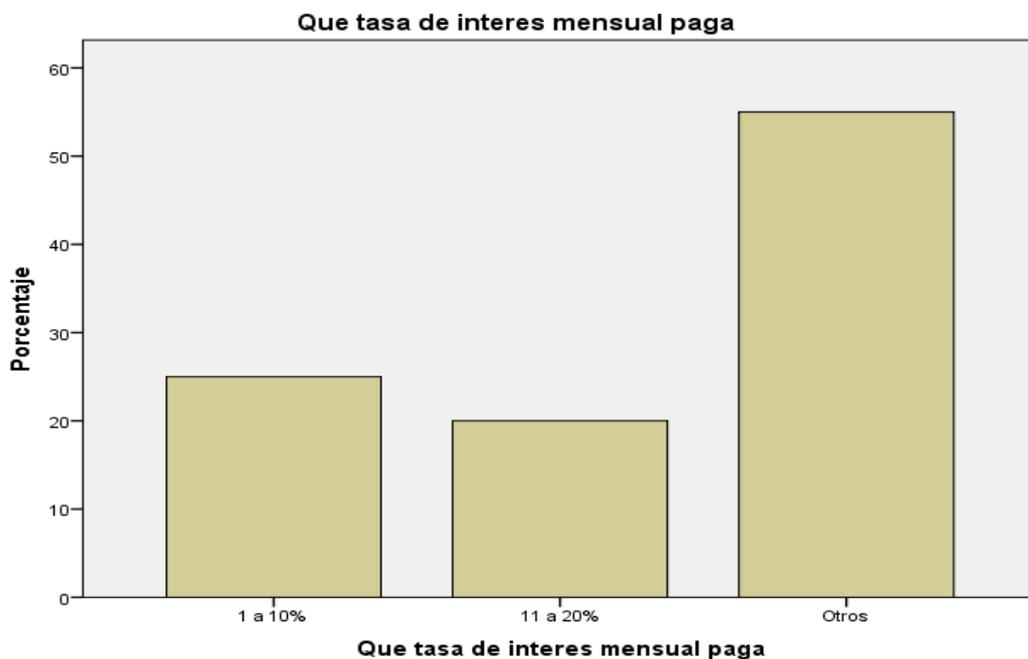


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 56% pagó otras tasas de interés a otros prestamistas o usureros, el 24% pago de 1% a 10%, mientras que el 20% pagó tasa de interés mensual de 11% a 20%.

Tabla 19

Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	25	100,0

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

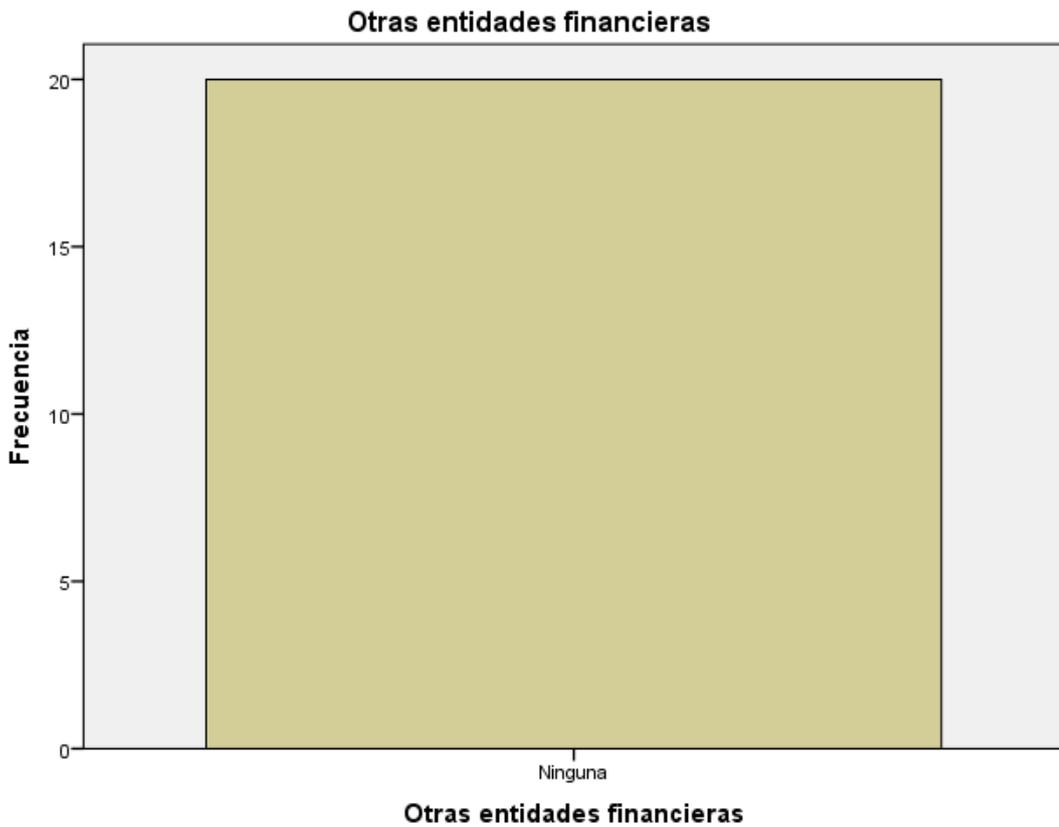


FIGURA N° 19. Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 19, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no recibe financiamiento de otras entidades.

Tabla 20

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades Bancarias	4	16,0
	No realizaron financiamiento	21	84,0
	Total	25	100,0

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

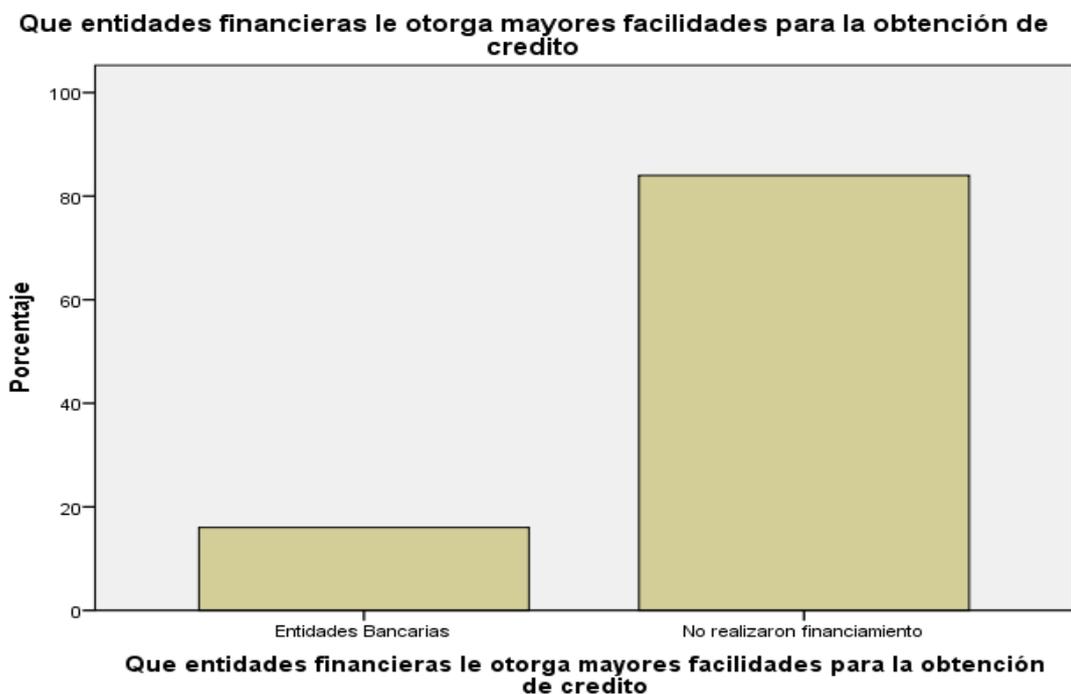


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 84% no precisan que entidades bancarias les otorgan mayores facilidades porque no solicitaron crédito, mientras que el 16% precisa que las entidades bancarias les otorga facilidades para obtener crédito.

Tabla 21

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	4	16,0
	No realizaron financiamiento	21	84,0
	Total	25	100,0

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

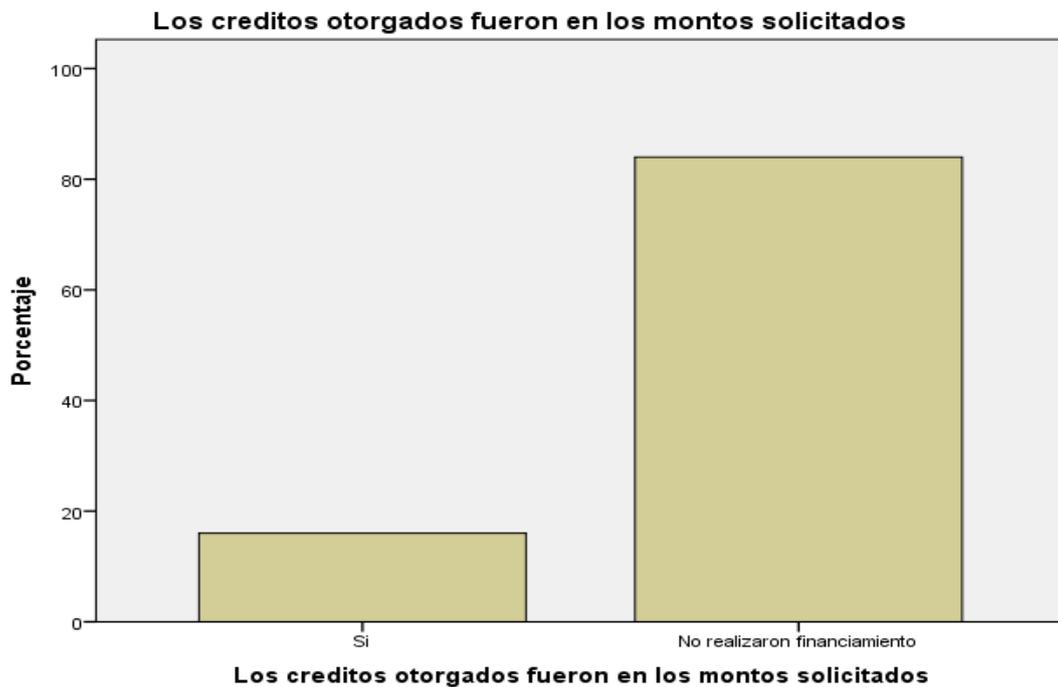


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 84% no precisa si los créditos fueron en los montos solicitados por que no solicitaron crédito, mientras que el 16% que sí solicitaron créditos precisan que fueron otorgados fueron en los montos solicitados.

Tabla 22

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
1000 a 5 000 nuevos soles	1	4,0
5 001 a 10 000 nuevos soles	2	8,0
Válidos 10 001 a 15 000 nuevos soles	1	4,0
No realizaron financiamiento	21	84,0
Total	25	100,0

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



Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 84% no precisa el monto promedio de crédito porque no solicitaron crédito, el 8% precisa que fueron entre S/.5,001 a S/10,000, el 4% manifestó que fue en promedio de S/1,000 a S/5,000, mientras que el 4% precisó que fue en promedio de S/10,001 a S/15,000 soles.

Tabla 23

Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Corto Plazo	1	4,0
	Largo Pazo	3	12,0
	No realizaron financiamiento	21	84,0
	Total	25	100,0

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

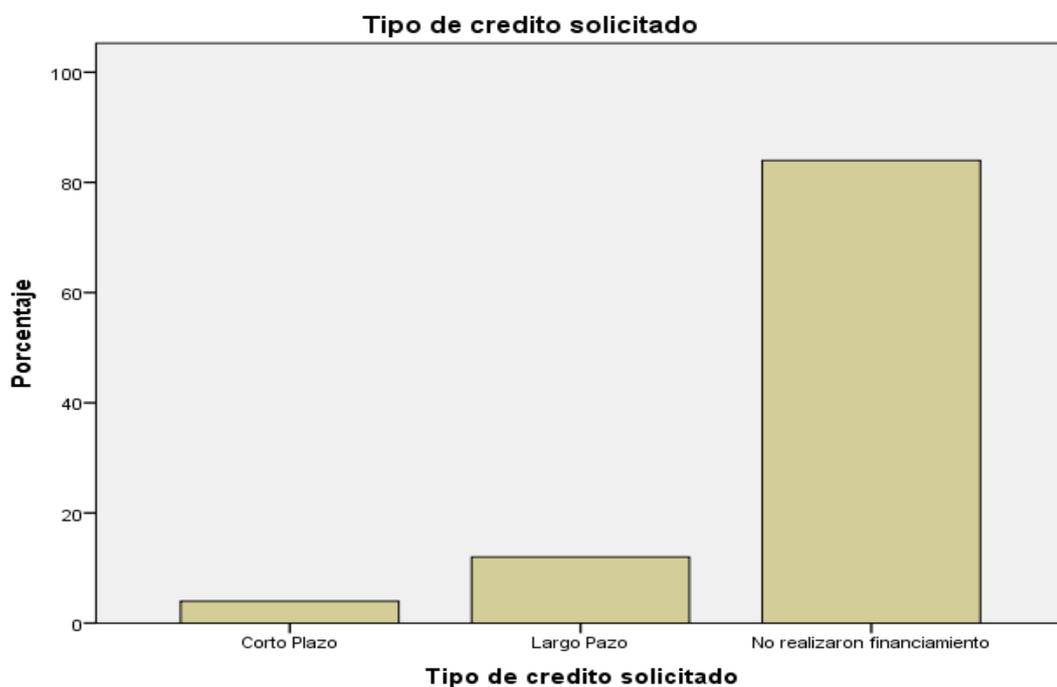


Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 84% no precisa a que tiempo fue el crédito porque no solicitaron crédito, el 12% que sí solicitó crédito precisa que fue a largo plazo, mientras que el 4% precisó que fue a corto plazo.

Tabla 24

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Mejoramiento y/o ampliación del local	3	12,0
	Activos fijos	1	4,0
	No realizaron financiamiento	21	84,0
	Total	25	100,0

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

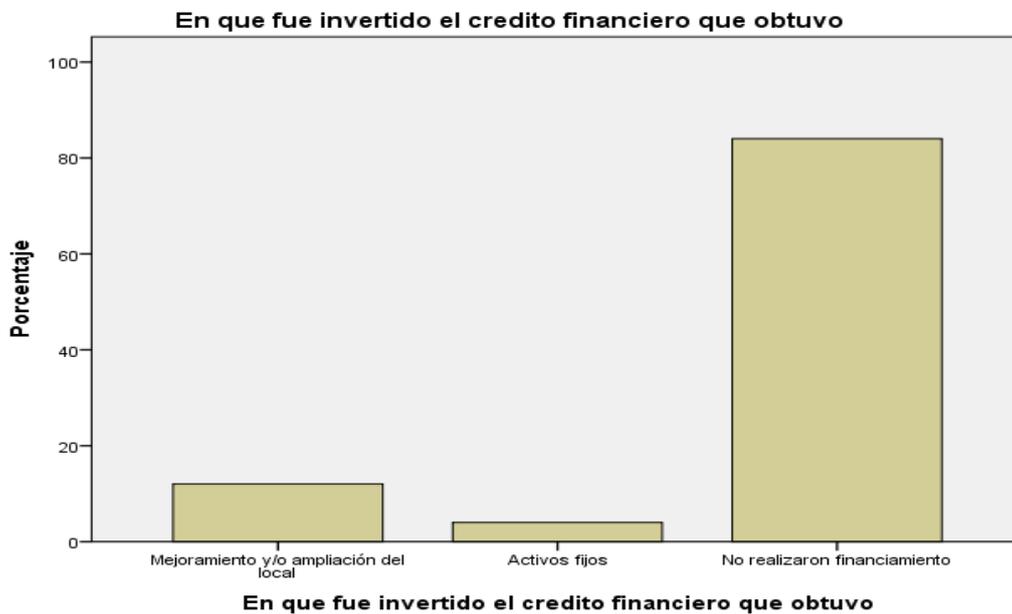


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 84% no precisa en que invirtieron el crédito porque no realizaron financiamiento, el 12% que sí solicitó crédito lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que el 4% lo utilizó en activos fijos.

4. Respecto a la capacitación

Tabla 25

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	3	12,0
No	1	4,0
No realizaron financiamiento	21	84,0
Total	25	100,0

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

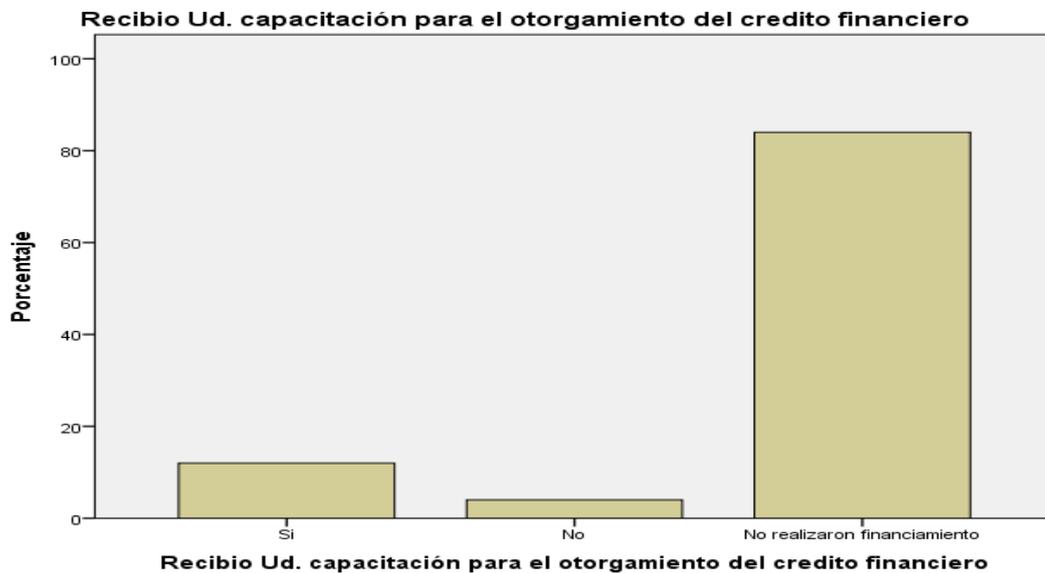


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 84% no recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito, porque no solicitó financiamiento, el 12% que sí solicitó financiamiento sí recibió capacitación previa al otorgamiento del crédito, mientras que el 4% precisó que no fue capacitado.

Tabla 26

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	18	72,0
	4	16,0
	2	8,0
	1	4,0
Total	25	100,0

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

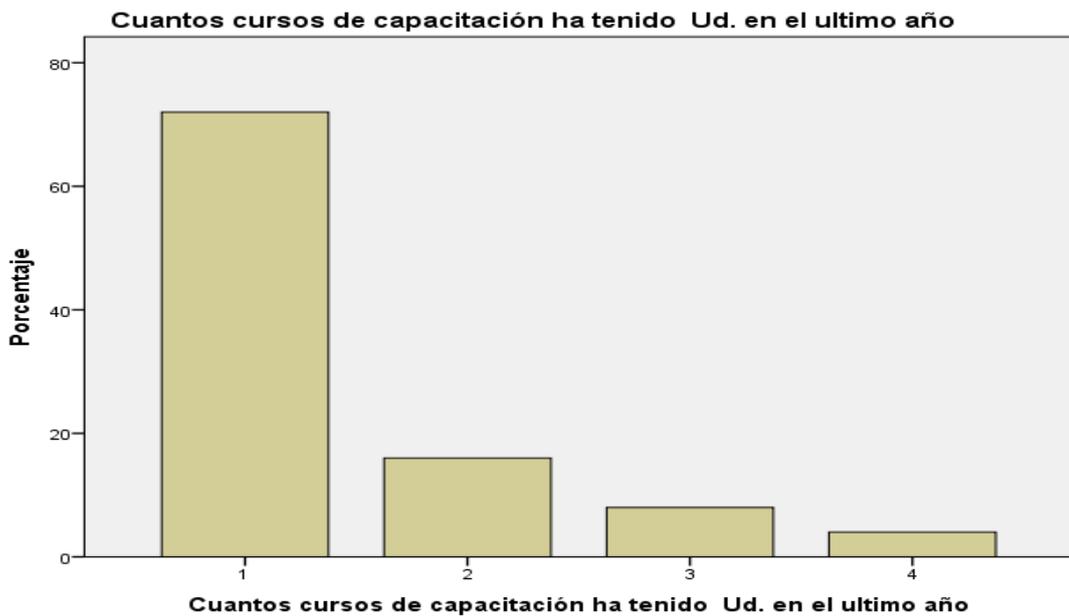


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 72% recibió una capacitación en los últimos años, el 16% recibió 2 capacitaciones, el 8% recibió 3 capacitaciones, mientras que el 4% recibió 4 capacitaciones respectivamente.

Tabla 27

Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	2	8,0
Manejo empresarial	9	36,0
Válidos Marketing empresarial	3	12,0
Otros	11	44,0
Total	25	100,0

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

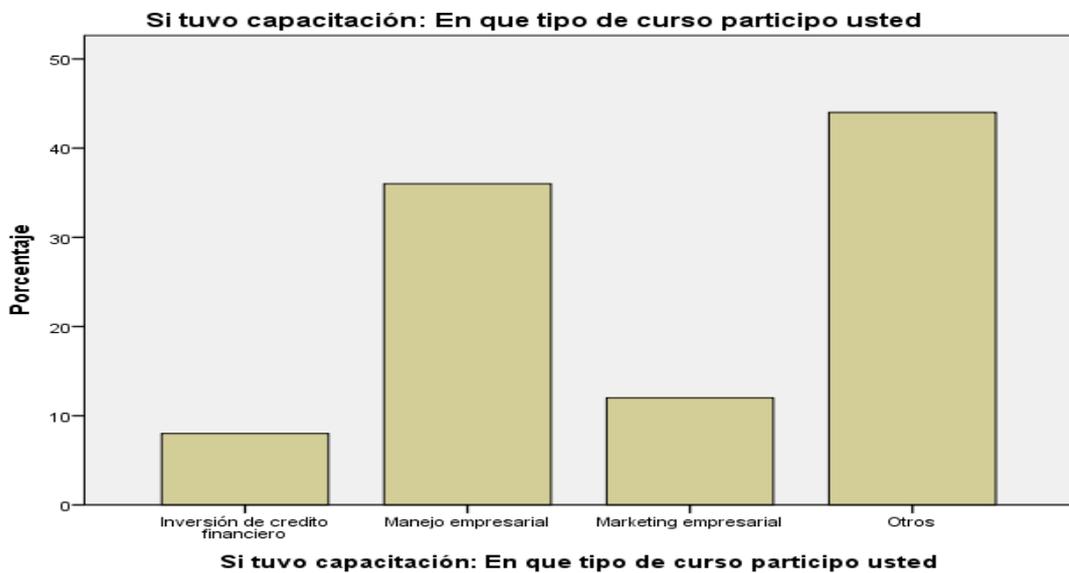


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 44% participó en otros cursos de capacitación, el 36% participo en manejo empresarial, el 12% en el curso de marketing empresarial, mientras que el 8% participó en el curso de inversión del crédito financiero.

Tabla 28

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	4	16,0
	No	21	84,0
	Total	25	100,0

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

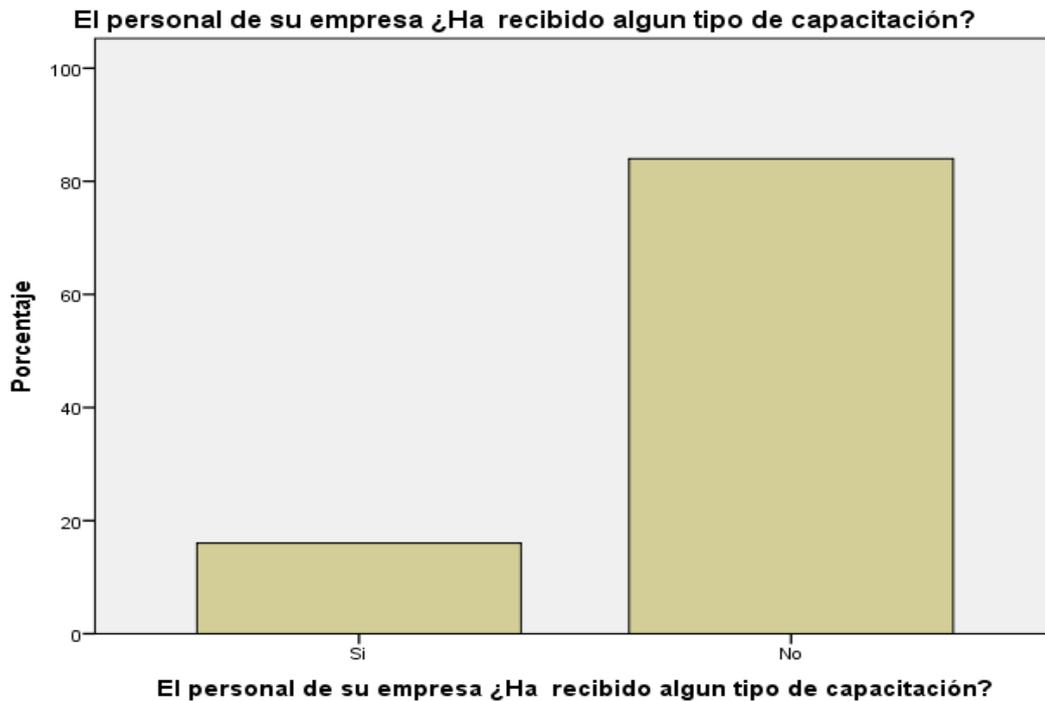


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 84% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, mientras que el 16% precisó que sí.

Tabla 29

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 curso	4	16,0
	No tuvieron capacitación	21	84,0
Total		25	100,0

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

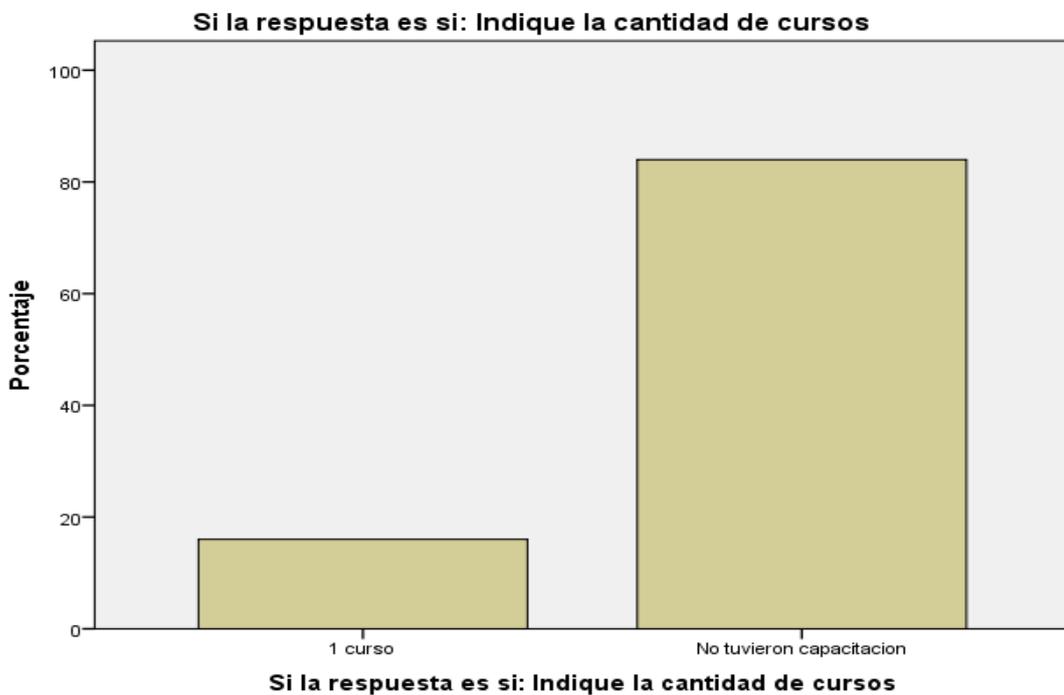


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 84% preciso que su personal no recibió ningún curso de capacitación, mientras que el 16% recibió 1 curso de capacitación.

Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	22	88,0
	No	3	12,0
Total		25	100,0

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

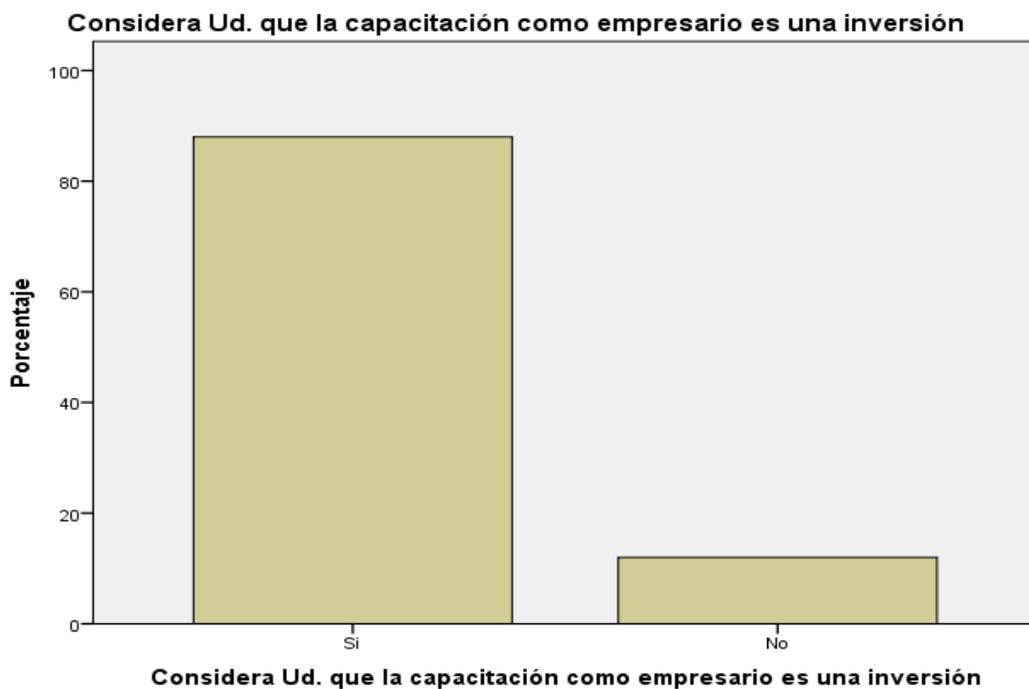


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 30

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 88% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 12% precisó que no es una inversión.

Tabla 31

Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	24	96,0
	No	1	4,0
	Total	25	100,0

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

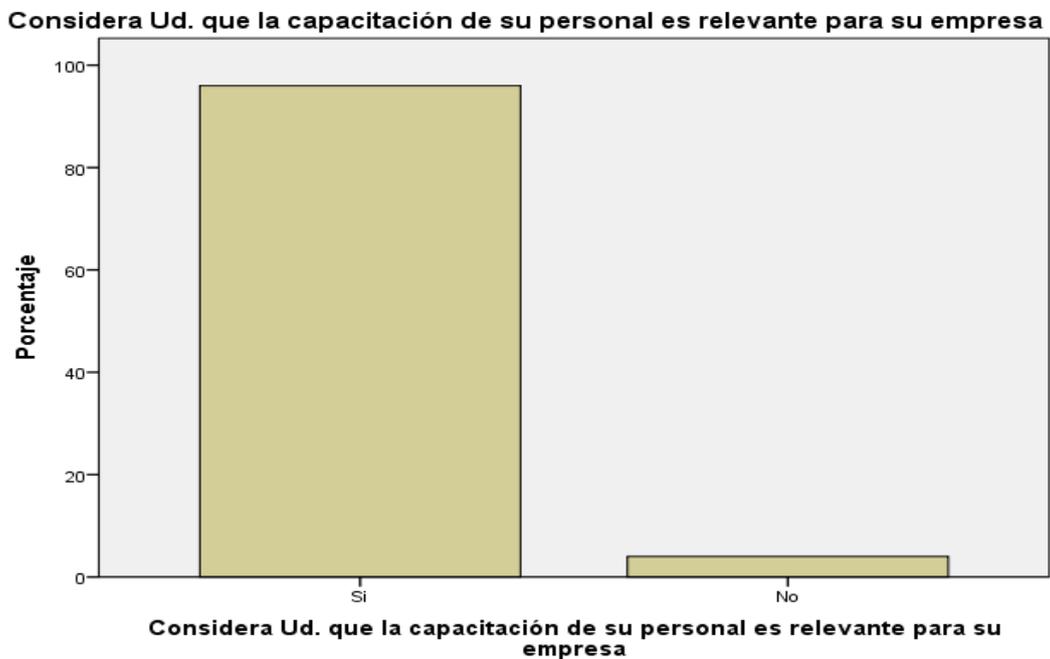


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 31

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 96% considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el 4% no considera a la capacitación relevante para su empresa.

Tabla 32

Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Prestación de mejor servicio al cliente	4	16,0
Válidos No tuvieron capacitación	21	84,0
Total	25	100,0

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

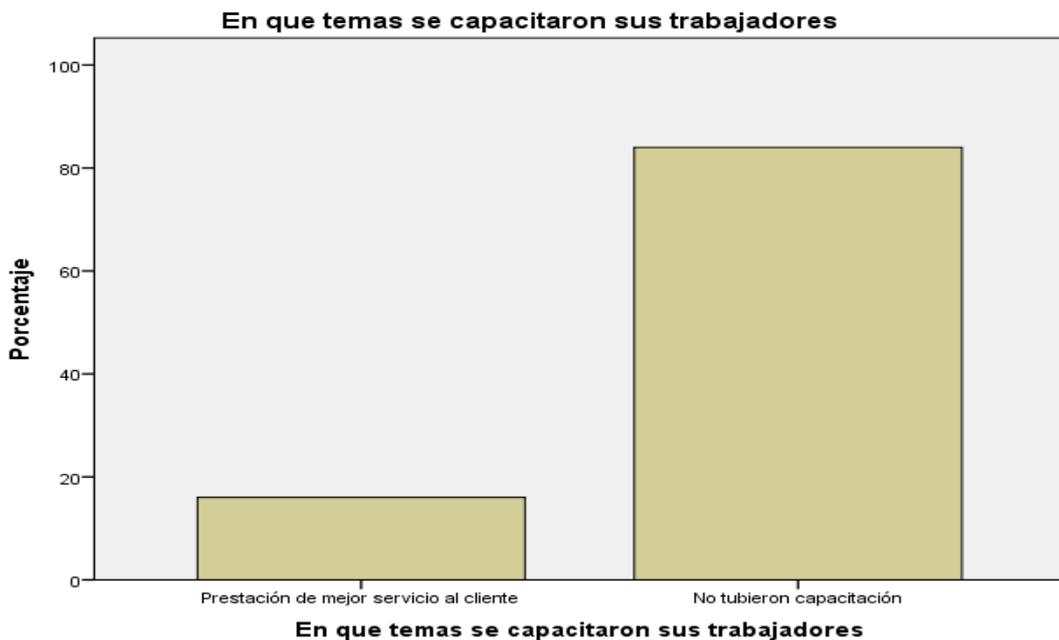


Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 84% manifestaron que sus trabajadores no fueron capacitados en ningún tema, mientras que el 16% precisó que sus trabajadores se capacitaron en el curso de prestación de mejor servicio al cliente.

5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 33

El financiamiento mejora la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	4	16,0
	No realizaron financiamiento	21	84,0
	Total	25	100,0

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

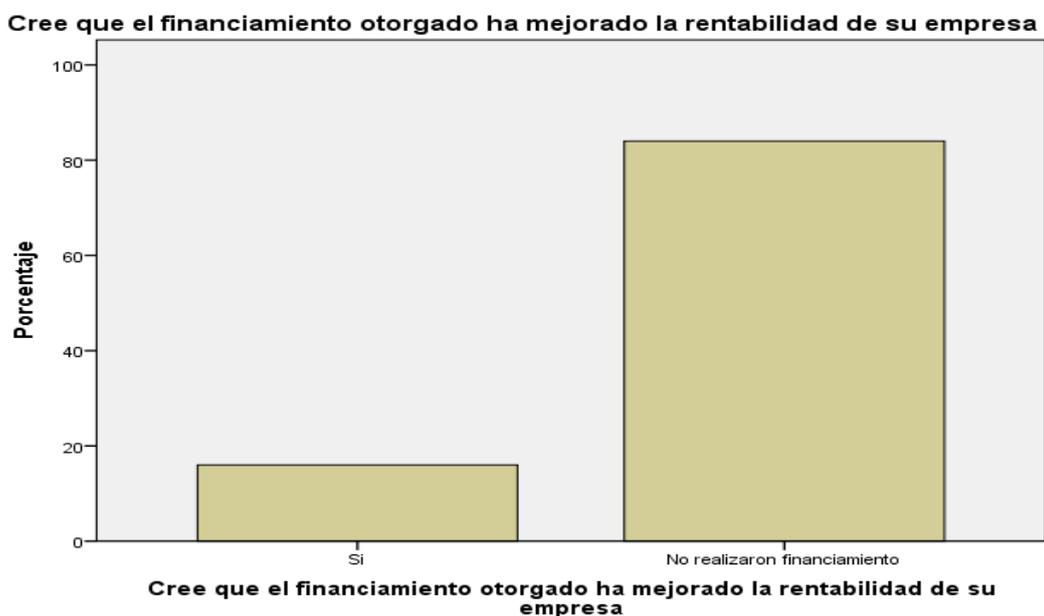


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 33

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 84% no precisa si financiamiento recibido mejorado la rentabilidad de su empresa por que no solicitó financiamiento, mientras que el 16% precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad.

Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	22	88,0
	No	3	12,0
	Total	25	100,0

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



Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 34

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 34 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 88% considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 12% precisó que no.

Tabla 35

La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	25	100,0

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

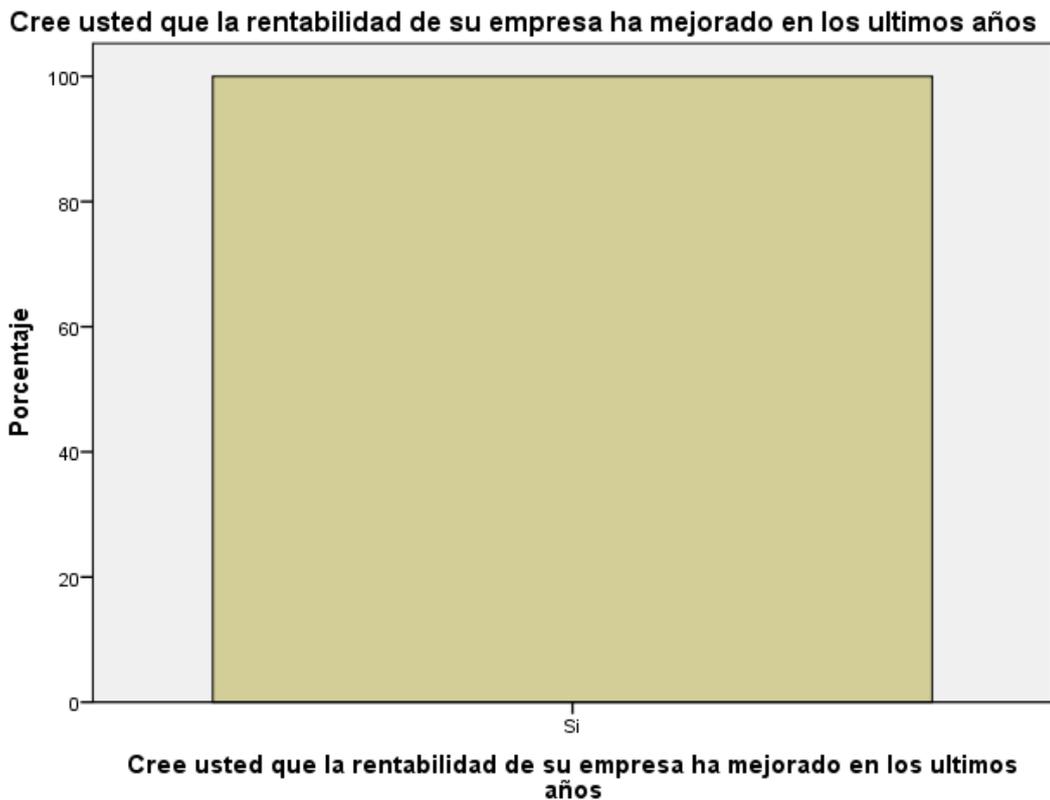


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 35

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años.

Tabla 36

La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	25	100,0

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

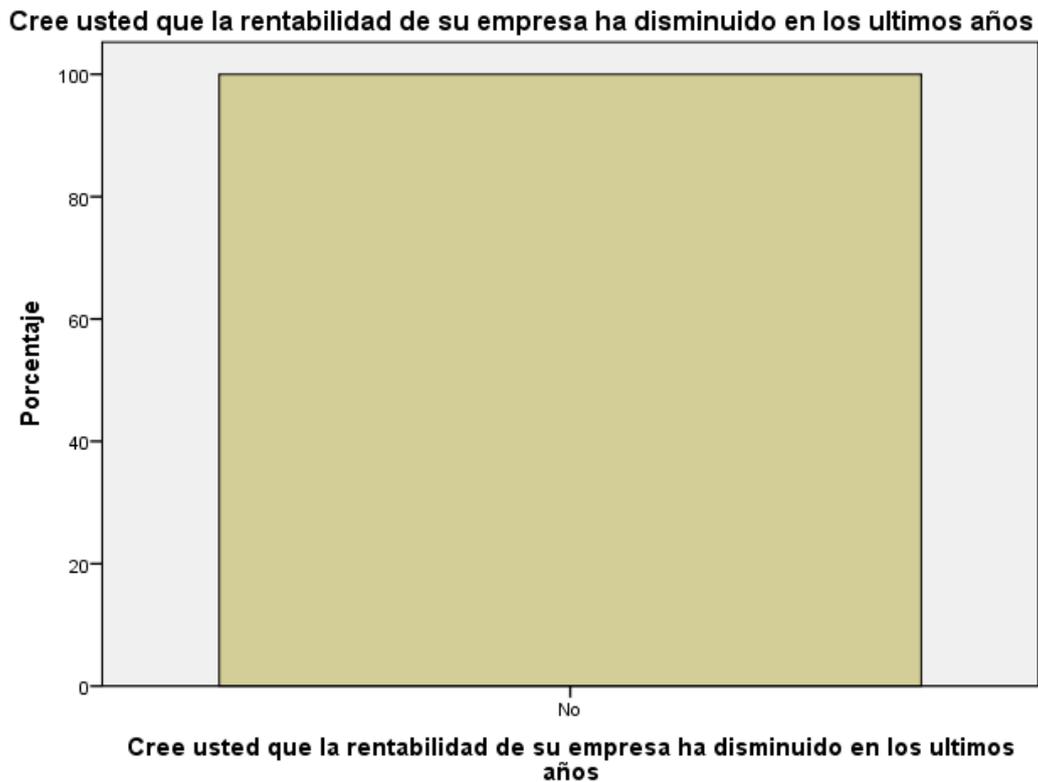


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Fuente: Tabla 36

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 36 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años.

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que los representantes legales el 52% (13) tienen de 38 a más de 48 años, mientras que el 48% (12) tienen de 18 a 37 años de edad (Ver tabla 1).
- El 72% (18) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 28% (7) son del sexo femenino. (Ver tabla 2).
- El 76% (19) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios; y el 24% (6) tienen estudios universitarios. (Ver tabla 03).
- El 72% (18) de los de los representantes de las empresas tienen la condición de convivientes, el 16% (4) son solteros, el 8% (2) son casados, y el 4% (1) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 100% (25) de los representantes no tienen profesión. (Ver tabla 05).
- El 72% (18) de los representantes legales son comerciantes, el 24% (6) son independientes, mientras que el 4% (1) son estudiantes (Ver tabla 07).

Respecto a las características de las microempresas

- El 56% (14) de los representantes de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro, el 24% (6) tienen entre 11 a 15 años, el 16% (4) tienen de 16 a más años, y el 4% (1) tienen entre 1 a 5 años en el sector y rubro. (Ver tabla 08)
- El 100% (25) de las empresas son formales. (Ver tabla 09).
- El 88% (22) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 12% (3) tienen entre 3 a 5 trabajadores. (Ver tabla 10).
- El 100% (25) de las microempresas encuestadas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales (Ver tabla 11).

- El 100% (25) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 12).

Respecto al financiamiento

- El 84% (21) de las microempresas se autofinancian, mientras que el 16% (4) reciben financiamiento de terceros. (Ver tabla 13).
- El 84% (21) de las microempresas no realizó su financiamiento, el 12 (3) realizó su financiamiento en el Crediscotia, y el 4% (1) en el Banco de Crédito. (Ver tabla 14).
- El 84% (21) de las microempresas no realizó financiamiento, y el 16% (4) desconoce la tasa de interés que pagó. (Ver tabla 15).
- El 100% (25) no obtuvo crédito de entidades no bancarias. (Ver tabla 16).
- El 100% (25) no pago ningún interés a las entidades no bancarias (Ver tabla 17).
- El 56% (14) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, y el 45% (11) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 18).
- El 56% (14) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses que pagó a prestamistas o usureros, el 24% (6) pagó de 1% a 10% de interés, mientras que el 20% (5) pagó interés de 11% a 20% mensual (Ver tabla 19).
- El 100% (25) de las microempresas no recibió crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 20).
- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, y el 16% (4) precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para un crédito. (Ver tabla N° 21).

- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, y el 16% (4) sí se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 22).
- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, mientras que el 16% (4) de los microempresarios se les otorgo los montos de S/1,000 a S/15,000 soles. (Ver tabla N° 23).
- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, el 12% (3) sus créditos solicitados fueron a largo plazo, mientras que del 4% (1) fue a corto plazo. (Ver tabla N° 24).
- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, el 12% (3) invirtió su crédito en solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que el 4% (1) lo invirtió en activos fijos. (ver tabla 25).

Respecto a la capacitación

- El 84% (21) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizaron financiamiento, el 12% (3) si recibió capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 4% (1) preciso que no recibió capacitación. (ver tabla 26).
- El 72% (18) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió 1 capacitación en el último año, mientras que el 28% (7) recibió entre 2 a 4 cursos de capacitación (Ver tabla 27).
- El 48% (12) de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas encuestadas se capacitaron en el tipo de cursos manejo y marketing empresarial, el 44% (11) se capacitó en otros cursos, mientras que el 8% (2), se capacitó en inversión del crédito financiero. (ver tabla 28).

- El 84% (21) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron capacitación en los últimos años y el 16% (4), si recibieron capacitación. (ver tabla 29).
- El 88% (22) de la micro y pequeña empresa encuestadas creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 12% (3) precisa que no (ver tabla 30).
- El 96% (24) de las micro y pequeñas empresas encuestadas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 4% (1) precisa que no (ver tabla 31).
- El 84% (21) de las micro y pequeñas empresas encuestadas sus trabajadores no realizaron capacitación, mientras que el 16% (4) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente (Ver tabla 32).

Respecto a la rentabilidad

- El 84% (21) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizaron financiamiento, mientras que el 16% (4) si creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 88% (22) de las micro y pequeñas empresas encuestadas sí creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 12% (3) precisa que no (ver tabla 34).
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas encuestadas su rentabilidad mejoro en los últimos años (ver tabla 35).
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas encuestadas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 36)

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 48% (12) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 37 años de edad.
- El 72% (18) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 76% (19) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios.
- El 72% (18) de los representantes de las empresas encuestadas tienen la condición de convivientes.
- El 100% (25) de los representantes no tienen profesión.
- El 72% (18) de los de los representantes son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 56% (14) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas son formales.
- El 88% (22) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 100% (25) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas el motivo de su formación fue para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 84% (21) de las microempresas autofinancian sus actividades empresariales.
- El 84% (21) no solicitaron crédito a entidades bancarias porque no realizaron financiamiento.

- El 84% (21) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- El 100% (25) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 100% (25) de las microempresas no realizan financiamiento y no paga intereses a las entidades no bancarias.
- El 56% (14) de las micro y pequeñas empresas paga otros prestamistas o usureros.
- El 56% (14) de las microempresas paga intereses mensual a otros prestamistas o usureros.
- El 100% (25), de las microempresas no recibe financiamiento de otras entidades.
- El 100% (25) no pagó ninguna tasa de interés a otras entidades.
- El 84% (25) de las microempresas las entidades bancarias no les otorgaron beneficios, porque no realizaron financiamiento.
- El 84% (21) de las microempresas no se les otorgo los montos solicitados, porque no realizaron financiamiento.
- El 84% (21) de las microempresas no precisa a que tiempo fueron los créditos porque no realizaron financiamiento.
- El 84% (21) de las microempresas no invirtió el crédito solicitado por que no realizaron financiamiento.

Respecto a la capacitación

- El 84% (21) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación previo al crédito, porque no realizaron financiamiento.

- El 72% (18) de las micro y pequeñas empresas recibieron 1 capacitación en los últimos años.
- El 48% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo y marketing empresarial.
- El 84% (21) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 84% (21) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no tuvieron capacitación.
- El 88% (22) considera que la capacitación es una inversión.
- El 96% (24) considera que la capacitación es relevante.
- El 84% (21) de las micro y pequeñas empresas no realizaron tipos de capacitación a su personal.

Respecto a la rentabilidad

- El 84% (21) de la micro y pequeña empresa no precisa si el financiamiento mejora su rentabilidad, porque no realizaron financiamiento.
- El 88% (22) de las micro y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora su rentabilidad.
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de repuestos para motos ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de repuestos para motos.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su condición académica.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de repuestos para motos sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar su participación en el rubro de compra y venta de repuestos para motos.
- Que el micro empresario diversifique su ocupación con otro giro del negocio.

Respecto a las características de las microempresas

- Que continúen en el rubro que es uno de los que tienen mucha demanda, ocasionado por el incremento del parque de vehículos de 2 y 3 ruedas.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.
- Es necesario que las microempresas tengan un personal permanente para mayor confianza de los clientes.

- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos adicionales.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa y permanezca en el mercado empresarial.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de entidades financieras de acuerdo a sus necesidades.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades no bancarias y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que las tasas de interés sean bajas por parte de las entidades no bancarias.
- Realizar análisis de las ofertas de crédito de otros prestamistas o usureros.
- Que las tasas de interés de prestamistas o usureros sean bajas.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Realizar análisis de costo-beneficio de los intereses de otras entidades.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que los créditos solicitados sean en los montos que realmente necesite el micro empresario.
- Que los montos de los créditos sean utilizados como capital de trabajo.
- Que cuando soliciten créditos estas sean a largo plazo con intereses bajos.

- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar la rentabilidad de la microempresa.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, de acuerdo a sus necesidades financieras.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas antes acceder a crédito financiero.
- Capacitarse por lo menos 2 veces al año.
- Participar en capacitaciones referente a aspectos tributarios.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Dada que la capacitación es considerada una inversión recomendamos que dicho costo sea considerado dentro de su flujo de caja.
- Que se realicen capacitaciones sobre todo en temas más relevantes dedicadas al rubro de repuestos.

Respecto a la rentabilidad

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amadeo, A. (2013). *Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Argentina: Universidad de la Plata.

Asociación de emprendedores de Perú. (11 de Enero de 2016). *Qué tan importantes son las MYPES para la economía del país*. Recuperado de <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>

Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa*. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

Bustos J. J. (2013), *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas*. (pp.) (Tesis Licenciado en Economía. Universidad Autónoma de México). Recuperado de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>

Cobián K. V. (2016). *Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015*. Trujillo: Universidad César Vallejo.

Cohen P. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de

- pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Cruz C. (2016). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro motopartes del distrito de Calleria – 2016*. Pucallpa: ULADECH.
- Del Castillo, L. E. (2001). *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:JljC1f12bc4J:webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/Fulltext/ADRD0000773/C2.pdf+&cd=5&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero. Prólogo*. Lima: El Barranco.
- Díaz M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Andalucía: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Embajada de Francia en Madrid (2015), *Las pequeñas y medianas empresas francesas listas para exportar*. Recuperado de <https://es.ambafrance.org/Las-pequenas-y-medianas-empresas-5086>

- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo*: Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Ipanaque J., y Reyes D. (2010). *Estudio de factibilidad para la producción con mejora tecnológica de limón sutil y mango en los terrenos de la Asociación de Pequeños Agricultores “San Sebastián” - sector cerezal medio Piura y su comercialización al mercado de los Estados Unidos*. Recuperado de www.eumed.net: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010c/744/>
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Recinos, I. (2011). *El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas de El Salvador*. Universidad de El Salvador, Economía. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la lengua española* (Veintidos ed.). Madrid: RAE.

- Sanclemente J. C. (2016), *Mipymes general alrededor del 67% del empleo en Colombia*. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impres/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Sánchez J. P. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Santana Y. G. (2016). *del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes1-10), distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015*. ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN. Lima: ULADEH.
- Seminarium (2013), *Capacitación laboral*. Recuperado de <http://www.seminarium.com/capacitacion-laboral-beneficio-para-la-empresa-trabajadores/>
- Silva R. (2013). *Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) como mecanismo para facilitar el acceso a crédito de las MYPE en el Perú*. Gestión Pública y Desarrollo, VI, 8-18.
- Todo Motos (2013), *Descubre las bondades de los repuestos para motos según su origen*. Recuperado de <http://www.todomotos.pe/mecanica/2507-moto-mantenimiento-repuestos>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Valera, G. (2013). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro distribuidora de automotores*

del distrito de Chimbote periodo 2010-2011. Chimbote:
ULADECH.

Vásquez F., y León T. N. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra/venta de repuestos automotrices.* INCRESCENDO, 41-50.

Veleceta N. E. (2013) *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes”, ejecutado en la ciudad de Cuenca – Ecuador.* (p. 2). (Tesis de magister en gestión y dirección de empresas. Universidad de Cuenca-Ecuador. Recuperado de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Vizacarra N. (2009), *Importancia de la capacitación para las Mype.* Recuperado de <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

7.2 Anexos

7.2.1 Anexo 01: Cuestionario



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018”**

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

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

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**

1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria
.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....
Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

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

- 2.2 Formalidad de las Mype: Formal (.....) Informal (.....)
- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (...) Subsistencia (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**
El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-
Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**
Si.....No.....

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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

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

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

4.6 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

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

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....

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

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

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años: Si.....No.....

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

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

Pucallpa, mayo del 2018

7.2.2 Anexo 02: Artículo Científico



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018”

**TESIS PARA OBTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Escobedo Maytahuari Alvaro

ASESOR:

Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez

PUCALLPA – PERÚ

2018

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TITULO: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018”

AUTOR (A): Bach. Escobedo Maytahuari Alvaro

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

I. RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 25 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 48% de los representantes legales tienen de 18 a 37 años de edad, el 72% son del sexo masculino, el 76% tienen estudios secundarios, el 72% tienen la condición de convivientes, no tienen profesión, se dedican al comercio. El 56% tienen de 6 a 10 años en el rubro, son formales, el 88% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 84% se autofinancian sus actividades empresariales, el 84% de las microempresas no realizaron financiamiento y no pagaron ninguna tasa de interés mensual. El 84% no recibieron capacitación previa al crédito, porque no realizaron financiamiento, el 72% recibieron 1 capacitación en los últimos años, el 48% se capacitaron en temas de manejo y marketing empresarial, el 84% de los trabajadores no recibieron capacitación. Considera a la capacitación como una

inversión y relevante. El 84% precisa que el financiamiento no mejora su rentabilidad, porque no realizaron financiamiento, el 88% considera que la capacitación mejora su rentabilidad y su rentabilidad mejoro en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRCT

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of motorcycle parts for the district of Yarinacocha, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 25 microentrepreneurs, whose results were: 48% of legal representatives are from 18 to 37 years of age, 72% are male , 76% have secondary studies, 72% have the status of cohabitants, have no profession, are engaged in trade. 56% have 6 to 10 years in the field, they are formal, 88% have 1 to 2 permanent workers, have 1 to 2 casual workers, were trained to make a profit. 84% self-financed their business activities, 84% of the microenterprises did not make financing and did not pay any monthly interest rate. 84% did not receive pre-credit training, because they did not finance, 72% received 1 training in recent years, 48% were trained in business management and marketing, 84% of workers did not receive training. Consider training as an investment and relevant. 84% say that financing does not improve their profitability, because they did not finance, 88% believe that training improves their profitability and profitability improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

II. INTRODUCCIÓN

Las Micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes), en el Perú a pesar de congregarse al 70% de la población económicamente activa, las Mypes solo generan el 30% de todo lo producido en el país. Ello refleja un bajísimo nivel de productividad, mismo que no representa ni la quinta parte de la del resto de empresas y se traduce en que sus niveles de ingreso son significativamente más bajos. Los organismos internacionales, el gobierno, el sector académico y los Organismos no Gubernamentales-ONG canalizan recursos hacia programas de capacitación, brindan acceso al mercado, o ayuda financiera directa, orientadas a mejorar la competitividad y el nivel de vida de las Mypes. Sin embargo, su apoyo aún es bastante limitado. Para erradicar la delincuencia que nace de la pobreza y la diferencia entre clases sociales, que se fortalece por las abismales diferencias económicas, resulta indispensable capacitar y mejorar la competitividad de las Mypes, integrándolas al resto de la economía. Entonces, para fortalecer el desarrollo de este sector en el Perú, es conveniente implementar iniciativas que ayuden a salir de la informalidad.

Por otro lado, el costo de ser formal es alto. El gerente de una microempresa tiene muchas dudas respecto a la formalización ya que piensa que su negocio pudiera desaparecer por lo complejo que implica ser formal. Hernando de Soto refería que: “La informalidad no es un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios” (De Soto, 2006). El acceso al crédito es considerado como uno

de los grandes problemas que padecen las MYPE, el financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las Mypes.

El problema en nuestro país se agudizó porque las microempresas no cuentan con garantías que defiendan su crédito, o las altas tasas de intereses contribuyen a que el crédito se incremente mucho más. Algunos datos estadísticos refieren que del total de créditos otorgados en nuestro país, referente a la entidad crediticia, el 90,4 % de las Mypes obtuvo su financiamiento en un banco, además el 9,2 % utilizó una caja rural, y finalmente 2,9 % lo obtuvo en una pequeña y microempresa. También se determinó que 61,2 % le da un uso al financiamiento para invertirlo todo como capital de trabajo, el 12,8% como activo fijo y también el 26,1% para ambos (INEI, 2013). La gran mayoría de ellas dependen de uno o varios créditos para sobrevivir (Silva Gil, 2013).

Igualmente, la Embajada de Francia en Madrid (2015), en “Las pequeñas y medianas empresas francesas listas para exportar”, expresan que, Francia dispone de una economía diversificada, a la vanguardia en aquellos sectores con gran demanda mundial. Numerosas empresas innovadoras conocidas como Pequeñas y Medianas Empresas-Pymes; desarrollan su actividad en los sectores del desarrollo sostenible, las energías renovables y el tratamiento del aire, el agua, los residuos. Además, las empresas francesas también gozan de reconocimiento en la fabricación de piezas y compuestos de materiales de transporte (como trenes, tranvías, metros, aeronáutica), que actualmente los países emergentes demandan con fuerza.

También están bien representadas en el sector de la maquinaria agrícola, especialmente de viticultura; de hecho, Francia es líder en este mercado tan

demandado en Brasil, China, Argentina, Ucrania y Rusia. Por si fuera poco, las PYMES francesas hacen valer su experiencia en los sectores de la salud, las tecnologías de la información, la telefonía y la informática; y, por supuesto, como viene siendo tradición, la gastronomía, los productos de lujo, la moda y el diseño representan nichos de mercado en los que los franceses están perfectamente asentados.

Además, Sanclemente (2016), en “Mipymes general alrededor del 67% del empleo en Colombia”, sostiene que las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (RUES), en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas, pese a tener un alto dinamismo, aún su informalidad es alta y el acceso a fuentes de financiamiento por parte de organismo bancarios y no bancarios aún es limitado, no teniendo mucha presencia en ellos por parte de Organismos Gubernamentales.

Nuestro País no ha sido ajeno a la importancia que tienen las PYME para el desarrollo de nuestro país; por ello, las ha dotado de normas para fortalecer su crecimiento y desarrollo. En el Estado Peruano funcionan numerosos programas públicos y privados de apoyo a la pequeña y mediana empresa (PYME). En el sector público, las iniciativas se ejecutan por varias entidades, incluida el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), Ministerio de la Producción (MP), Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES) (Tello Cabello, 2014).

Las La Micro y Pequeñas Empresas en nuestro Perú aportan un 40% del producto bruto interno (PBI), siendo considerados en conjunto como uno de los más grandes generadores del crecimiento económico del país. En conjunto las Mypes generaron un 47% del empleo en América Latina, siendo considerado como una de sus principales distintivos. Si estas empresas simbolizan el elemento fundamental en economía, el ambiente donde se desarrollan aún es demasiado frágil, ya que con el transcurrir de los años se ha observado que estas Mypes tuvieron bajos índices de sobrevivencia y fortalecimiento empresarial (Asociación de emprendedores de Perú, 2016).

Es preciso resaltar que las Mypes en algún momento van a necesitar fuentes de financiamiento, que son la forma en que una entidad pudiera ofrecer recursos económicos para que se pueda cumplir las metas de expansión en sus operaciones y en sus ingresos. Aquellas operaciones en las que realizan algún préstamo están regidas por el sistema financiero, el cual está conformado por Cajas y Bancos. Se sabe también que el 30% del financiamiento en las Mypes son realizados por las cajas municipales y el 19% las entidades financieras. Por ello es que las empresas en algún momento establecido van a adquirir un crédito financiero, el cual les va a permitir poder seguir desarrollándose empresarialmente (Cobián Salazar, 2016).

Todo Motos (2013), en “Descubre las bondades de los repuestos para motos según su origen”, precisan que en el sector empresarial contamos con diversas micro y pequeñas empresas dedicadas a otorgar servicios de mantenimiento de vehículos de dos ruedas, así como a la compra y venta de los mismo como a la comercialización de lubricantes y partes y piezas; por lo que al aumentar el parque automotor el negocio de comercializar repuestos se vuelve un negocio rentable.

Asimismo, la moto como cualquier máquina, presentará problemas mecánicos con el pasar de los años. Dichos inconvenientes puede resultar un verdadero dolor de cabeza si no sabemos emplear el repuesto más adecuado. Los hay de tres tipos, los mismos que poseen características y atributos distintos, hablamos de los repuestos originales y los genéricos o alternativos. En primer lugar, definamos a cada uno de ellos. Comencemos con los repuestos originales, son aquellos fabricados y comercializados por la misma marca que fabricó la moto. Esto hace que su garantía esté asegurada. Además, están hechos con materiales de primera calidad. Sin embargo, sus elevados costos los hacen poco accesibles a todos los usuarios. De otro lado, existen los repuestos alternativos o genéricos son aquellos fabricados por una empresa que no es la misma que crea la moto. Si bien su precio es más accesible que los originales, su utilidad y buen desempeño tienen un lapso corto, si los comparamos con los primeros.

Recurrir a cada uno de ellos tiene sus pros y contras. No obstante, los expertos en la materia recomiendan que cada moto debe de contar con repuesto originales. De esta manera, los cambios en la conducción y velocidad no variarán del todo. Es importante saber que los repuestos para motos aumentan o disminuyen la vida útil de tu máquina. Asimismo, su cambio debe realizarse en el periodo indicado por cada fabricante y no debemos esperar a que el vehículo presente ruidos o fallas que impidan su buen desempeño.

Por otro lado, pasando, al ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y ventas de repuestos para motos, que cubre la demanda local, Regional, y nacional.

Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Yarinacocha, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Yarinacocha, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, frecuencia de capacitaciones, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018?

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

III. MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

Cuantitativo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “En el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizan procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4). Esta investigación es cuantitativa, porque se utilizaron estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

No experimental

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son estudios que se realizan sin manipular deliberadamente las variables, y en los que solo se observan los fenómenos, en su ambiente natural, y que posteriormente serán analizados” (p. 152). Esta investigación fue no experimental por que no se manipulo ninguna variable, solo nos limitamos a describirla en su contexto.

Transversal

Hernández *et al.* (2014), afirma que “Son investigaciones que recopilan datos en un único momentos. Son estudios puramente descriptivos” (pp. 154-155). En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

Retrospectivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación no experimental también se conoce como investigación ex post-facto; los hechos y variables ya ocurrieron” (pp. 164-165). En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo

Hernández *et al.* (2014), afirma que “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92). En esta investigación nos limitamos a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información.

Población y Muestra

Población

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 25 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos

del distrito de Yarinacocha, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio. Fuente: Trabajo de campo del autor.

Muestra.

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018. El cual representa el 100% de la población.

Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escalad medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal.	Nominal: Si No
		Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Escobedo (2018).

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

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de

información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

Instrumento

Tresierra (2010), afirma que “los instrumentos son los medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de los métodos y técnicas de recolección de datos.” (p. 106). En esta investigación se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables. Al respecto Tresierra afirma que “el cuestionario es un conjunto de preguntas para obtener información sobre el tema que se está investigando” (p. 104).

Procedimiento de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes procedimientos: Se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

Plan de análisis

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron

haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que los representantes legales el 52% (13) tienen de 38 a más de 48 años, mientras que el 48% (12) tienen de 18 a 37 años de edad (Ver tabla 1).
- El 72% (18) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 28% (7) son del sexo femenino. (Ver tabla 2).
- El 76% (19) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios; y el 24% (6) tienen estudios universitarios. (Ver tabla 03).
- El 72% (18) de los de los representantes de las empresas tienen la condición de convivientes, el 16% (4) son solteros, el 8% (2) son casados, y el 4% (1) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 100% (25) de los representantes no tienen profesión. (Ver tabla 05).
- El 72% (18) de los representantes legales son comerciantes, el 24% (6) son independientes, mientras que el 4% (1) son estudiantes (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 56% (14) de los representantes de las empresas tienen entre 6 a 10 años en el rubro, el 24% (6) tienen entre 11 a 15 años, el 16% (4) tienen de 16 a más años, y el 4% (1) tienen entre 1 a 5 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07)
- El 100% (25) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

- El 88% (22) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 12% (3) tienen entre 3 a 5 trabajadores. (Ver tabla 09).
- El 100% (25) de las microempresas encuestadas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales (Ver tabla 10).
- El 100% (25) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

Respecto al financiamiento

- El 84% (21) de las microempresas se financian, mientras que el 16% (4) reciben financiamiento de terceros. (Ver tabla 12).
- El 84% (21) de las microempresas no realizó su financiamiento, el 12 (3) realizó su financiamiento en el Crediscotia, y el 4% (1) en el Banco de Crédito. (Ver tabla 13).
- El 84% (21) de las microempresas no realizó financiamiento, y el 16% (4) desconoce la tasa de interés que pagó. (Ver tabla 14).
- El 100% (25) no obtuvo crédito de entidades no bancarias. (Ver tabla 15).
- El 100% (25) no pago ningún interés a las entidades no bancarias (Ver tabla 16).
- El 56% (14) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, y el 45% (11) obtuvo financiamiento de prestamistas o usureros. (Ver tabla 17).
- El 56% (14) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses que pagó a prestamistas o usureros, el 24% (6) pagó de 1% a 10% de interés, mientras que el 20% (5) pagó interés de 11% a 20% mensual (Ver tabla 18).
- El 100% (25) de las microempresas no recibió crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19).

- El 100% (25) de las microempresas no pagó intereses a otras entidades bancarias (Ver tabla 20)
- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, y el 16% (4) precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para un crédito. (Ver tabla N° 21).
- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, y el 16% (4) sí se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 22).
- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, mientras que el 16% (4) de los microempresarios se les otorgo los montos de S/1,000 a S/15,000 soles. (Ver tabla N° 23).
- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, el 12% (3) sus créditos solicitados fueron a largo plazo, mientras que del 4% (1) fue a corto plazo. (Ver tabla N° 24).
- El 84% (21) de las microempresas encuestadas no realizaron financiamiento, el 12% (3) invirtió su crédito en solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que el 4% (1) lo invirtió en activos fijos. (ver tabla 25).

Respecto a la capacitación

- El 84% (21) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizaron financiamiento, el 12% (3) si recibió capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 4% (1) preciso que no recibió capacitación. (ver tabla 26).
- El 72% (18) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió 1 capacitación en el último año, mientras que el 28% (7) recibió entre 2 a 4 cursos de capacitación (Ver tabla 27).

- El 48% (12) de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas encuestadas se capacitaron en el tipo de cursos manejo y marketing empresarial, el 44% (11) se capacitó en otros cursos, mientras que el 8% (2), se capacitó en inversión del crédito financiero. (ver tabla 28).
- El 84% (21) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron capacitación en los últimos años y el 16% (4), si recibieron capacitación. (ver tabla 29).
- El 88% (22) de la micro y pequeña empresa encuestadas creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 12% (3) precisa que no (ver tabla 31).
- El 96% (24) de las micro y pequeñas empresas encuestadas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 4% (1) precisa que no (ver tabla 32).
- El 84% (21) de las micro y pequeñas empresas encuestadas sus trabajadores no realizaron capacitación, mientras que el 16% (4) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente (Ver tabla 33).

Respecto a la rentabilidad

- El 84% (21) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizaron financiamiento, mientras que el 16% (4) si creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 88% (22) de las micro y pequeñas empresas encuestadas sí creen que la capacitación mejora la rentabilidad, mientras que el 12% (3) precisa que no (ver tabla 35).

- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas encuestadas su rentabilidad mejoro en los últimos años (ver tabla 36).
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas encuestadas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años (Ver tabla 37)

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 48% (12) de los representantes de las micro empresas tienen de 18 a 37 años de edad.
- El 72% (18) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 76% (19) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios.
- El 72% (18) de los representantes de las empresas encuestadas tienen la condición de convivientes.
- El 100% (25) de los representantes no tienen profesión.
- El 72% (18) de los de los representantes son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 56% (14) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas son formales.
- El 88% (22) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 100% (25) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas el motivo de su formación fue para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 84% (21) de las microempresas autofinancian sus actividades empresariales.
- El 84% (21) de las microempresas no realizaron financiamiento.
- El 84% (21) de las microempresas no tiene conocimiento de los intereses.
- El 100% (25) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 100% (25) de las microempresas no realizan financiamiento y no paga intereses a las entidades no bancarias.
- El 56% (14) de las micro y pequeñas empresas paga otros prestamistas o usureros.
- El 56% (14) de las microempresas paga intereses mensual a otros prestamistas o usureros.
- El 100 (25), de las microempresas no recibe financiamiento de otras entidades.
- El 100% (25) de las microempresas no pagó tasa de interés a otras entidades.
- El 84% (25) de las microempresas las entidades bancarias no les otorgaron beneficios, porque no realizaron financiamiento.
- El 84% (21) de las microempresas no se les otorgo los montos solicitados, porque no realizaron financiamiento.
- El 84% (21) de las microempresas no se les otorgo montos de crédito, porque no realizaron financiamiento.
- El 84% (21) de las microempresas no precisa a que tiempo fueron los créditos porque no realizaron financiamiento.

- El 84% (21) de las microempresas no invirtió el crédito solicitado por que no realizaron financiamiento.

Respecto a la capacitación

- El 84% (21) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación previo al crédito, porque no realizaron financiamiento.
- El 72% (18) de las micro y pequeñas empresas recibieron 1 capacitación en los últimos años.
- El 48% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en manejo y marketing empresarial.
- El 84% (21) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 84% (21) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no tuvieron capacitación.
- El 88% (22) considera que la capacitación es una inversión.
- El 96% (24) considera que la capacitación es relevante.
- El 84% (21) de las micro y pequeñas empresas no realizaron tipos de capacitación a su personal.

Respecto a la rentabilidad

- El 84% (21) de la micro y pequeña empresa no precisa si el financiamiento mejora su rentabilidad, porque no realizaron financiamiento.
- El 88% (22) de las micro y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora su rentabilidad.

- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de repuestos para motos ya que existe oportunidad para todos en especial para los jóvenes emprendedores.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de repuestos para motos.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su condición académica.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de repuestos para motos sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico y le sirva para mejorar su participación en el rubro de compra y venta de repuestos para motos.

Respecto a las características de las microempresas

- Que continúen en el rubro que es uno de los que tienen mucha demanda, ocasionado por el incremento del parque de vehículos de 2 y 3 ruedas.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.

- Es necesario que las microempresas tengan un personal permanente para mayor confianza de los clientes.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos adicionales.
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa y permanezca en el mercado empresarial.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de entidades financieras de acuerdo a sus necesidades.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades no bancarias y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar la rentabilidad de la microempresa.

- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar, de acuerdo a sus necesidades financieras.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones sobre todo en temas más relevantes dedicadas al rubro de repuestos.

Respecto a la rentabilidad

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amadeo, A. (2013). *Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Argentina: Universidad de la Plata.

Asociación de emprendedores de Perú. (11 de Enero de 2016). *Qué tan importantes son las MYPES para la economía del país*. Recuperado de <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-por-francisco-marcelo-y-valeria-vila>

- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento.* (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bustos J. J. (2013), *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas.* (pp.) (Tesis Licenciado en Economía. Universidad Autónoma de México). Recuperado de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Cobián K. V. (2016). *Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015.* Trujillo: Universidad César Vallejo.
- Cohen P. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de laptop del distrito de Callería, 2016.* (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Cruz C. (2016). *Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el rubro motopartes del distrito de Calleria – 2016.* Pucallpa: ULADECH.
- Del Castillo, L. E. (2001). *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas.* Lima: Universidad San Martín de Porres. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:JIjC1f12bc4J:w ebquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/Fulltext/ADRD0000773/C2.pdf+&cd=5&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

- De Soto, H. (1986). *El otro sendero. Prólogo*. Lima: El Barranco.
- Díaz M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Andalucía: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Embajada de Francia en Madrid (2015), *Las pequeñas y medianas empresas francesas listas para exportar*. Recuperado de <https://es.ambafrance.org/Las-pequenas-y-medianas-empresas-5086>
- Ferruz, L. (2000). *La rentabilidad y el riesgo*: Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>
- Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Ipanaque J., y Reyes D. (2010). *Estudio de factibilidad para la producción con mejora tecnológica de limón sutil y mango en los terrenos de la Asociación de Pequeños Agricultores “San Sebastián” - sector cerezal medio Piura y su comercialización al mercado de los Estados Unidos*. Recuperado de www.eumed.net: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010c/744/>
- Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Recinos, I. (2011). *El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas de El Salvador*. Universidad de El Salvador, Economía. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la lengua española* (Veintidos ed.). Madrid: RAE.
- Sanclemente J. C. (2016), *Mipymes general alrededor del 67% del empleo en Colombia*. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Sánchez J. P. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Santana Y. G. (2016). *del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes1-10), distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015*. ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN. Lima: ULADEH.
- Seminarium (2013), *Capacitación laboral*. Recuperado de <http://www.seminarium.com/capacitacion-laboral-beneficio-para-la-empresa-trabajadores/>
- Silva R. (2013). *Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) como mecanismo para facilitar el acceso a crédito de las MYPE en el Perú*. Gestión Pública y Desarrollo, VI, 8-18.

- Todo Motos (2013), *Descubre las bondades de los repuestos para motos según su origen*. Recuperado de <http://www.todomotos.pe/mecanica/2507-moto-mantenimiento-repuestos>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Valera, G. (2013). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPEs del sector comercio – rubro distribuidora de automotores del distrito de Chimbote periodo 2010-2011*. Chimbote: ULADECH.
- Vásquez F., y León T. N. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra/venta de repuestos automotrices*. *INCRESCENDO*, 41-50.
- Velecela N. E. (2013) *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes*”, *ejecutado en la ciudad de Cuenca – Ecuador*. (p. 2). (Tesis de magister en gestión y dirección de empresas. Universidad de Cuenca-Ecuador. Recuperado de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
- Vizacarra N. (2009), *Importancia de la capacitación para las Mype*. Recuperado de <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>

7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, Escobedo Maytahuari Alvaro, identificado con DNI N° 73391964, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de repuestos para motos del distrito de Yarinacocha, 2018.

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 10 de junio del 2018

.....

Escobedo Maytahuari Alvaro

DNI N° 73391964

7.2.4 Tabla de Fiabilidad

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,84	,987	25
Sexo	1,28	,458	25
Grado de instrucción	4,64	1,114	25
Estado civil	2,64	,810	25
Ocupación	1,32	,557	25
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	2,52	,823	25
Número de trabajadores permanentes	1,12	,332	25
Como financia su actividad productiva	1,16	,374	25
Entidades Bancarias	5,00	,707	25
Que tasa de interés mensual paga	4,36	1,497	25
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	3,52	1,122	25
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	2,68	,748	25
Monto promedio del crédito otorgado	4,52	1,159	25
Tipo de crédito solicitado	2,80	,500	25
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	4,40	1,414	25
Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	2,72	,678	25
Cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	1,44	,821	25
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted	3,48	1,558	25
Personal ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	1,84	,374	25
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	4,36	1,497	25
Capacitación como empresario es una inversión	1,12	,332	25
Capacitación de su personal es relevante para su empresa	1,04	,200	25
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	5,68	,748	25
Financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa	2,68	,748	25
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,12	,332	25

7.2.5 Base de Datos

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	25	100,0
Casos	Excluidos ^a	0	0,0
	Total	25	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,718	0,742	35

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad?
Edad	1,000	-.173	.021	-.231	-.130	.415	.443	-.266	.299	.266	.266	.266	.294	.186	.227	.179	-.270	.296	.266	.188	.034	.266	.266	.266	-.066
Sexo	-.173	1,000	.206	-.166	-.202	.040	.044	-.029	-.386	.029	.029	.029	.028	.073	.077	.129	-.230	-.254	.029	.029	.044	-.127	.029	.029	-.230
Grado de instrucción	.021	.206	1,000	-.057	-.008	-.106	-.217	-.256	.000	.256	.256	.256	.248	.239	.254	.247	-.093	.176	.256	.256	.217	-.120	.256	.256	.009
Estado civil	-.231	-.166	-.057	1,000	-.103	-.145	.167	-.077	-.145	.077	.077	.077	-.014	-.226	.095	.112	-.253	-.055	.077	.077	.167	-.422	.077	.077	.322
Ocupación	-.130	-.202	-.008	-.103	1,000	-.106	-.217	.544	.000	-.544	-.544	-.544	-.527	-.509	-.540	-.525	.317	.104	-.544	-.544	-.217	-.120	-.544	-.544	-.217
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.415	.040	-.106	-.145	-.106	1,000	.220	-.146	.072	.146	.146	.146	.098	.162	.136	.122	-.353	-.105	.146	.146	.067	-.132	.146	.146	.067
Número de trabajadores permanentes	.443	.044	-.217	.167	-.217	.220	1,000	-.161	.000	.161	.161	.161	.156	.151	.160	.156	-.202	.126	.161	.161	.242	-.075	.161	.161	-.136
Como financia su actividad productiva	-.266	-.029	-.256	-.077	.544	-.146	-.161	1,000	.000	-1,000	-1,000	-1,000	-.968	-.935	-.992	-.965	.168	-.280	-1,000	-1,000	-.161	-.089	-1,000	-1,000	-.161
Entidades Bancarias	.299	-.386	.000	-.145	.000	.072	.000	.000	1,000	.000	.000	.000	.000	-.118	-.125	-.261	-.072	.227	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Que tasa de interés mensual paga	.266	.029	.256	.077	-.544	.146	.161	-1,000	.000	1,000	1,000	1,000	.968	.935	.992	.965	-.168	.280	1,000	1,000	.161	.089	1,000	1,000	.161
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	.266	.029	.256	.077	-.544	.146	.161	-1,000	.000	1,000	1,000	1,000	.968	.935	.992	.965	-.168	.280	1,000	1,000	.161	.089	1,000	1,000	.161
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.266	.029	.256	.077	-.544	.146	.161	-1,000	.000	1,000	1,000	1,000	.968	.935	.992	.965	-.168	.280	1,000	1,000	.161	.089	1,000	1,000	.161
Monto promedio del crédito otorgado	.294	.028	.248	-.014	-.527	.098	.156	-.968	.000	.968	.968	.968	1,000	.834	.961	.935	-.119	.271	.968	.968	.156	.088	.968	.968	.156
Tipo de crédito solicitado	.186	.073	.239	.226	-.509	.162	.151	-.935	-.118	.935	.935	.935	.834	1,000	.943	.934	-.183	.289	.935	.935	.151	.083	.935	.935	.151
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.227	.077	.254	.095	-.540	.136	.160	-.992	-.125	.992	.992	.992	.961	.943	1,000	.990	-.158	.250	.992	.992	.160	.088	.992	.992	.160
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.179	.129	.247	.112	-.525	.122	.156	-.965	-.261	.965	.965	.965	.935	.934	.990	1,000	-.144	.211	.965	.965	.160	.088	.965	.965	.156
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	-.270	-.230	-.093	-.253	.317	-.353	-.202	.168	-.072	-.168	-.168	-.168	-.119	-.183	-.158	-.144	1,000	.023	-.168	-.168	-.202	.650	-.168	-.168	-.202
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	.296	-.254	.176	-.055	.104	-.105	.126	-.280	.227	.280	.280	.271	.289	.250	.211	.023	1,000	.280	.280	.126	-.198	.280	.280	-.439	
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	.266	.029	.256	.077	-.544	.146	.161	-1,000	.000	1,000	1,000	1,000	.968	.935	.992	.965	-.168	.280	1,000	1,000	.161	.089	1,000	1,000	.161
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	.266	.029	.256	.077	-.544	.146	.161	-1,000	.000	1,000	1,000	1,000	.968	.935	.992	.965	-.168	.280	1,000	1,000	.161	.089	1,000	1,000	.161
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	.188	.044	-.217	.167	-.217	.067	.242	-.161	.000	.161	.161	.161	.156	.151	.160	.156	-.202	.126	.161	.161	1,000	-.075	.161	.161	-.136
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.034	-.127	-.120	-.422	-.120	-.132	-.075	-.089	.000	.089	.089	.089	.086	.083	.088	.086	.650	-.198	.089	.089	-.075	1,000	.089	.089	-.075
En que temas se capacitaron sus trabajadores	.266	.029	.256	.077	-.544	.146	.161	-1,000	.000	1,000	1,000	1,000	.968	.935	.992	.965	-.168	.280	1,000	1,000	.161	.089	1,000	1,000	.161
¿Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	.266	.029	.256	.077	-.544	.146	.161	-1,000	.000	1,000	1,000	1,000	.968	.935	.992	.965	-.168	.280	1,000	1,000	.161	.089	1,000	1,000	.161
¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad?	-.066	-.230	.009	.322	-.217	.067	-.136	-.161	.000	.161	.161	.161	.156	.151	.160	.156	-.202	-.439	.161	.161	-.136	-.075	.161	.161	1,000

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interés mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es sí. Indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad
Edad	.973	-.078	.023	-.185	-.072	.337	-.145	-.098	-.208	.393	.295	-.197	-.037	.092	.317	.120	-.218	.455	.098	-.393	.062	.007	.197	.197	-.022
Sexo	-.078	.210	.105	-.062	-.052	.015	.007	-.005	-.125	.020	.015	.010	.015	.017	.050	.040	-.067	-.182	.005	.020	.015	-.012	.010	.010	-.035
Grado de instrucción	.023	.105	1.240	-.052	-.005	-.097	-.080	-.107	.000	.437	.320	.213	.320	.133	.400	.187	-.065	.305	.107	.427	-.080	-.027	.213	.213	.003
Estado civil	-.185	-.062	-.052	.657	-.047	-.097	.045	-.023	-.083	.093	.070	.047	-.013	.092	.108	.062	-.168	-.070	.023	.093	.045	-.068	.047	.047	.087
Ocupación	-.072	-.052	-.005	-.047	.310	-.048	-.040	.113	.000	-.453	-.340	-.227	-.340	-.142	-.425	-.158	.145	.090	-.113	-.453	-.040	-.013	-.227	-.227	-.040
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.337	.015	-.097	-.097	-.048	.677	.060	-.045	.042	.180	.135	.090	.093	.067	.158	.068	-.238	-.135	.045	.180	.018	-.022	.090	.090	.018
Número de trabajadores permanentes	.145	.007	-.080	.045	-.040	.060	.110	-.020	.000	.080	.060	.040	.060	.025	.075	.035	-.055	.065	.020	.080	.027	-.005	.040	.040	-.015
Como financia su actividad productiva	-.098	-.005	-.107	-.023	.113	-.045	-.020	.140	.000	-.560	-.420	-.280	-.420	-.175	-.525	-.245	.052	-.163	-.140	-.560	-.020	-.007	-.280	-.280	-.020
Entidades Bancarias	.208	-.125	.000	-.083	.000	.042	.000	.000	.000	.500	.000	.000	.000	-.042	-.125	.250	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Que tasa de interés mensual paga	.393	.020	.427	.093	-.453	.180	.080	-.560	.000	2.240	1.680	1.120	1.680	.700	2.100	.980	-.207	.653	.560	2.240	.080	.027	1.120	1.120	.080
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	.295	.015	.320	.070	-.340	.135	.060	-.420	.000	1.680	1.260	.840	1.260	.525	1.575	.735	-.155	.490	.420	1.680	.060	.020	.840	.840	.060
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.197	.010	.213	.047	-.227	.090	.040	-.280	.000	1.120	.840	.560	.840	.350	1.050	.490	-.103	.327	.280	1.120	.040	.013	.560	.560	.040
Monto promedio del crédito otorgado	.337	.015	.320	-.013	-.340	.093	.060	-.420	.000	1.680	1.260	.840	1.343	.483	1.575	.735	-.113	.490	.420	1.680	.060	.020	.840	.840	.060
Tipo de crédito solicitado	.092	.017	.133	.092	-.142	.067	.025	-.175	-.042	.700	.525	.350	.493	.250	.667	.317	-.075	.225	.175	.700	.025	.008	.350	.350	.025
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.317	.050	.400	.108	-.425	.158	.075	-.525	-.125	2.100	1.575	1.050	1.575	.667	2.000	.950	-.183	.550	.525	2.100	.075	.025	1.050	1.050	.075
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	.120	.040	.187	.062	-.198	.098	.035	-.245	-.125	.980	.735	.490	.735	.317	.950	.460	-.080	.223	.245	.980	.035	.012	.490	.490	.035
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	-.218	-.087	-.085	-.168	.145	-.238	-.055	.052	-.042	-.207	-.155	-.103	-.113	-.075	-.183	-.080	.673	.030	-.052	-.207	-.055	.107	-.103	-.103	-.055
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	.455	-.182	.305	-.070	.090	-.135	.065	-.163	.250	.653	.490	.327	.490	.225	.550	.223	.030	2.427	.163	.653	.065	-.062	.327	.327	-.227
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	.098	.005	.107	.023	-.113	.045	.020	-.140	.000	.560	.420	.280	.420	.175	.525	.245	-.052	.163	.140	.560	.020	.007	.280	.280	.020
Si la respuesta es sí. Indique la cantidad de cursos	.393	.020	.427	.093	-.453	.180	.080	-.560	.000	2.240	1.680	1.120	1.680	.700	2.100	.980	-.207	.653	.560	2.240	.080	.027	1.120	1.120	.080
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	.062	.007	-.080	.045	-.040	.018	.027	-.020	.000	.080	.060	.040	.060	.025	.075	.035	-.055	.065	.020	.080	.110	-.005	.040	.040	-.015
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	.007	-.012	-.027	-.068	-.013	-.022	-.005	-.007	.000	.027	.020	.013	.020	.008	.025	.012	.107	-.062	.007	.027	-.005	.040	.013	.013	-.005
En que temas se capacitaron sus trabajadores	.197	.010	.213	.047	-.227	.090	.040	-.280	.000	1.120	.840	.560	.840	.350	1.050	.490	-.103	.327	.280	1.120	.040	.013	.560	.560	.040
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.197	.010	.213	.047	-.227	.090	.040	-.280	.000	1.120	.840	.560	.840	.350	1.050	.490	-.103	.327	.280	1.120	.040	.013	.560	.560	.040
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	-.022	-.035	.003	.067	-.040	.018	-.015	-.020	.000	.060	.060	.040	.060	.025	.075	.035	-.055	-.227	.020	.080	-.015	-.005	.040	.040	.110

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civi...	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabajo_per...	Trabajo_ventu...	Motivos_fo...	Como_financ...	Entidad_ba...	Tasas_inter...	Entidad...	Tasa_intere...	Presta_m...	Tasa_inter...	Mayores_fa...	Montos_fa...	Montos_pro...	Tipo_cred...	Inversion_c...	Recibido_pac...	Cuanto_cu...	Tipo_cursos	Capacidad...	Cantidad_c...	Capacidad...	Capacidad...	Temas_cap...	Financiam...	Capacitacion...	Rentabilida...	Rentabilida...
1	2	1	5	3	1	3	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	3	5	2	5	1	1	6	3	1	1	2
2	2	2	6	3	1	1	1	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	2	2	5	1	1	6	3	1	1	2
3	2	1	7	3	1	1	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	2	5	2	5	1	1	6	3	1	1	2
4	4	1	4	3	1	1	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	2	1	6	3	1	1	2
5	3	1	4	1	1	1	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	4	2	2	5	1	2	6	3	1	1	2
6	2	2	4	2	1	1	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	1	1	6	3	1	1	2
7	4	1	4	1	1	2	4	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	1	1	6	3	1	1	2
8	2	1	4	3	1	1	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	2	1	6	3	1	1	2
9	4	1	4	3	1	1	3	1	2	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	1	1	6	3	1	1	2
10	4	1	7	3	1	2	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	1	1	6	3	1	1	2
11	2	1	4	3	1	1	4	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	2	2	5	1	1	6	3	1	1	2
12	2	1	4	3	1	1	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	3	5	2	5	1	1	6	3	1	1	2
13	2	1	4	4	1	1	3	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	2	2	5	1	1	6	3	2	1	2
14	4	1	4	3	1	1	3	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	1	2	5	1	1	6	3	2	1	2
15	2	1	6	3	1	1	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	2	2	5	1	1	6	3	2	1	2
16	4	2	4	3	1	1	4	1	2	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	2	2	5	2	1	6	3	1	1	2
17	4	2	7	2	1	1	4	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	4	2	5	1	1	6	3	1	1	2
18	3	2	6	1	1	1	3	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	4	2	5	1	1	6	3	1	1	2
19	2	2	4	3	1	1	2	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	2	2	5	1	1	6	3	1	1	2
20	4	1	4	3	1	1	3	1	1	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	4	2	5	1	1	6	3	1	1	2
21	4	1	4	3	1	1	2	1	2	1	1	1	5	5	0	0	0	0	4	3	5	3	5	3	1	5	2	5	1	1	6	3	1	1	2
22	3	1	4	1	1	2	2	1	1	1	1	2	6	1	0	0	0	0	1	1	3	1	1	1	2	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2
23	3	1	4	3	1	2	2	1	1	1	1	2	6	1	0	0	0	0	1	1	2	2	1	1	2	5	1	1	1	1	4	1	1	1	2
24	2	1	4	3	1	2	3	1	1	1	1	2	6	1	0	0	0	0	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2
25	1	2	4	3	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	0	0	0	0	1	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2