



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018”

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

**AUTOR:**

Bach. Yshuiza Tenazoa Junior Julián

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

### **Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 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 nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

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

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

## **DEDICATORIA**

**Dios,**

Quien es mi guía, en todo este caminar,  
en toda esta lucha diaria para poder  
conseguir una carrera profesional.

**A mis padres**

Gracias a su apoyo constante y  
permanente, por ellos, es que me  
esfuerzo, todos mis logros son para ellos  
y a todos mis familiares y amigos.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: 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 moto partes, del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 22 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 72.7% tienen de 41 a 45 años de edad, el 68.2% son del sexo masculino, el 54.5% cuentan con estudios secundarios, el 72.7% son casados, el 90.9% no tienen profesión, el 81.8% son comerciantes. El 77.3% tienen entre 4 a 6 años en el rubro, son formales, el 54.5% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 86.4% tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 90.9% de las microempresas se financian por terceros, accediendo al Crediscotia y Mi Banco, el 77.5% pagan intereses mensuales de 2.1% a más de 4.1%, el 100% no se financia en entidades no bancarias, el 77.3% indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, al 90.9% de las microempresas se les otorgo los montos solicitados, al 68.2% les otorgaron créditos de S/11,000 a S/20,000 soles, siendo a largo plazo, el 68.2% de las microempresas invirtió el crédito en adquisición de activos fijos. El 90.9% se capacitaron previo al crédito, no fueron capacitados en los últimos años, el 90.9% de los trabajadores no recibieron capacitación. Creen que la capacitación es una inversión y relevante. Creen que el financiamiento y la capacitación mejoran su rentabilidad. Su rentabilidad mejoro en los últimos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

## **Abstrat**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of the financing, and training in the profitability of micro and small businesses in the commerce sector, buy and sell motorcycle parts, of the Manantay district, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 22 microentrepreneurs, whose results were: 72.7% are from 41 to 45 years of age, 68.2% are male, 54.5%, they have secondary studies, 72.7% are married, 90.9% have no profession, 81.8% are merchants. 77.3% have between 4 to 6 years in the field, they are formal, 54.5% have 1 to 2 permanent workers, 86.4% have 3 to 4 temporary workers, were trained to make a profit. 90.9% of microenterprises are financed by third parties, accessing Crediscotia and Mi Banco, 77.5% pay monthly interest of 2.1% to more than 4.1%, 100% is not financed by non-banking entities, 77.3% indicate that banks granted them benefits, 90.9% of microenterprises were granted the amounts requested, 68.2% granted loans from S / 11,000 to S / 20,000 soles, and in the long term, 68.2% of microenterprises invested the loan in acquisition of fixed assets. 90.9% were trained prior to the credit, they were not trained in the last years, 90.9% of the workers did not receive training. They believe that training is an investment and relevant. They believe that financing and training improve their profitability. Its profitability improved in recent years..

**Keywords:** Finance, training, profitability, Mypes

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>Título de la tesis</b> .....	ii
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	iii
<b>3. Agradecimiento</b> .....	iv
<b>4. Dedicatoria</b> .....	v
<b>5. RESUMEN</b> .....	vi
<b>6. Abstrat</b> .....	vii
<b>5. Contenido</b> .....	viii
<b>6. Índice de Tablas</b> .....	x
<b>7. Índice de Figuras</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	14
1.1 Enunciado del problema.....	18
1.2 Objetivo General.....	18
1.3 Objetivos específicos.....	18
1.4 Justificación.....	19
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	20
2.1 Antecedentes.....	20
2.1.1 Internacional.....	20
2.1.2 Latinoamericano.....	21
2.1.3 Nacional.....	22
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.....	34
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	36
2.3 Marco conceptual.....	38
2.3.1 Definición del financiamiento.....	38
2.3.2 Definición de capacitación.....	39
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	40
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	40
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>45</b>
3.1 Diseño de la investigación.....	45
3.1.1 Cuantitativo.....	45
3.1.2 No experimental.....	45
3.1.3 Transversal.....	46
3.1.4 Retrospectivo.....	46
3.1.5 Descriptivo.....	46
3.2 Población y muestra.....	46
3.2.1 Población.....	46
3.2.2 Muestra.....	47
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	47
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	52
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	52
3.6 Plan de análisis.....	53

3.7 Matriz de consistencia.....	53
3.8 Principios Éticos.....	55
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>58</b>
4.1 Resultados.....	58
4.2 Análisis de los resultados.....	94
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>98</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>101</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>104</b>
7.1 Referencias bibliográficas.....	104
7.2. Anexos.....	109
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	109
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	112
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	142
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	143
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	144

### **Índice de tablas**

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	58
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	59
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	60
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	61
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	62
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	63

Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	64
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	65
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	66
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	67
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	68
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	69
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	70
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	71
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	72
Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	73
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	74
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	75
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	76
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	77
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	78
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	79
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	80
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	81
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	82
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	83
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	84
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	85
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	86

Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	87
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	88
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	89
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	90
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	91
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	92
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	93

### **Índice de figuras**

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	58
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	59
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	60
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	61
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	62
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	63
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	64
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	65
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	66
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	67
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	68
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	69
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	70
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	71

Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	72
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	73
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	74
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	75
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	76
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	77
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	78
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	79
Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	80
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	81
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	82
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	83
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	84
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	85
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	86
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	87
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	88
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	89
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	90
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	91
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	92
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	93

## **I. INTRODUCCIÓN**

Como sabemos las micro y pequeña empresa (en adelante Mype) juega un papel preminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Comisión Estatal para la planeación de la Educación Superior (2015), en “Importancia de las micro y pequeñas empresas”, precisa que las pequeñas y medianas empresas, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Dicho lo anterior Muñoz y Mayor (2015), en “Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia”, precisan que en América Latina las empresas son poco competitivas porque no existe una relación entre el sector industrial y la investigación en desarrollo tecnológico, y entre el sector empresarial y la universidad, de manera tal que se fortalezcan mutuamente y se mejore la producción y la creación de nuevos productos con valor agregado. En América Latina la investigación empresarial es escasa, lo que muestra debilidad competitiva de la empresa como consecuencia de los bajos niveles de calidad en la educación. Más del 90 % del total de la Mypes en latinoamericana es microempresa sin vocación exportadora. La microempresa no logra suficiente capital para la inversión en innovación, diseño y desarrollo de nuevos productos,

porque normalmente la micro y pequeña empresa está ligada a la comercialización y pequeños servicios.

Además WordPress (2017), en “Qué es una Pyme: Importancia de las Pymes en México”, afirma que, Las micro, pequeñas y medianas empresas o por sus siglas (pymes en México) constituyen la columna vertebral de la economía nacional en México de acuerdo a lo obtenido en los últimos años. Estas generan un impacto grande en la generación de empleos y la producción nacional. Estos datos indican que en México aproximadamente 4,0000 empresas operan en el país. El 99.8 % son pymes y corresponden al 52% del Producto Interno Bruto y al 72% del empleo en el país. Asimismo, unas de las desventajas de las Pymes en México son: No tienen la capacidad para mejorar el equipo y las técnicas de producción; En ocasiones es difícil contratar personal con capacitación por no poder pagar salarios competitivos; La caída de la producción cuenta con algunas deficiencias, puesto que no hay controles de calidad o son mínimos; No se pueden absorber los gastos de capacitación; Algunos problemas son derivados de la falta de organización tales como ventas insuficientes, mal servicio, precios altos o calidad mala, mala atención al público, y activos fijos excesivos.

Igualmente Opinión (2012), en “La importancia de la pequeña empresa”, ocho de cada diez empleos que hay en Bolivia son generados por la micro, la pequeña y mediana empresa. A nivel de créditos en el sistema financiero, el 22% corresponde a las pequeñas y medianas empresas, en tanto que los microcréditos captan el 25% de las colocaciones. La participación de este sector dinámico de la economía es fundamental, aunque muchas de sus actividades son silenciosas e informales. Las micro y pequeñas empresas generaron 85.228 dólares en ventas

directas, consolidaron 93.000 dólares en la rueda de negocios y lograron 1.152.880 dólares en intenciones de negocios. Las pequeñas y medianas empresas tienen muchas fortalezas por su capacidad de acción, flexibilidad e innovación. Pero a la vez presentan debilidades como el poco uso de la tecnología, la escasa planificación y sobre todo la informalidad, falta de capacitación y poco financiamiento. Otra deficiencia es la resistencia a asociarse. Las micro, pequeñas y medianas empresas requieren de un mayor apoyo institucional para crecer y garantizar empleos dignos a sus trabajadores. Así podrán responder a las oportunidades que se presentan hoy con una mayor demanda y apertura de nuevos mercados-

Ahora veamos a Rivera (2015), en “Mypes en el Perú”, precisa que, las Mypes son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, la importancia de las Mype como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza. El Estado fomenta la formalización de las Mype a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una Mype; pese a ello las micro y pequeñas empresas padecen de acceso a fuentes de financiamiento y campea su informalidad.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias



previstas por la ley. En el caso de que las Mype que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

De igual modo Pestano (2014), en “Modelo de negocio de venta de repuestos + 2 ejemplos”, nos dice que, dado el aumento de vehículos de dos ruedas por ser de menos costo tanto en la adquisición de la motocicleta como en la compra de repuesto; muchas Mypes han incursionado en la comercialización de moto repuestos; ofreciendo a su público repuestos automotrices en la tienda. También provee a distribuidores de menor escala, por eso el segmento de su público es un poco más amplio: también masculino, pero de entre 20 y 50 años. Generalmente son hombres de familia que utilizan sus motocicletas para trasladarse por la ciudad con su familia. Aunque sus clientes finales, los distribuidores, en general son dueños de pequeños talleres o ventas de autopartes y accesorios; de este análisis se desprende la importancia de este rubro comercial, aún informal en muchos de los casos

Por otro lado, en los distritos de Callería, Manantay y Yarinacocha existen muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos tienen una significancia preponderante el sector comercio, rubro compra y venta de moto partes, que cubre la demanda local y nacional. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Manantay, ubicados la mayoría de ellos en el casco urbano de la ciudad de Manantay, lugar donde fue realizada la investigación.

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Manantay, donde se desarrolló la investigación y se

enfocó en las Mypes dedicadas al comercio rubro compra y venta de moto partes, las cuales se observa que tienen un auge y crecimiento positivo sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes. Esto ha conllevado que los empresarios planten diversas mejoras que con el transcurrir del tiempo se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas, por todas estas consideraciones nos hemos planteado la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de moto partes, del distrito de Manantay, 2018?**

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

Para poder conseguir el objetivo general, no hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de moto partes, del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características de la micro y pequeñas del sector comercio rubro compra y venta de moto partes, del distrito de Manantay, 2018.

- Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas del sector comercio rubro compra y venta de moto partes, del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características, de la capacitación de la micro y pequeñas del sector comercio rubro compra y venta de moto partes, del distrito de Manantay, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de la micro y pequeñas del sector comercio rubro compra y venta de moto partes, del distrito de Manantay, 2018.

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 moto partes, 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 Manantay 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 Benito y Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, precisa que, en España, al igual que Grecia, Portugal o Italia, es hoy en día uno de los países europeos con menos previsiones de crecimiento económico y con más tasa de paro de la Unión Europea. Su tejido empresarial, a diferencia de otros países como los nórdicos o centroeuropeos, viene caracterizado por el protagonismo de empresas de muy reducida dimensión con una media de 1-3 empleados. Estas empresas se caracterizan actualmente por el constante cierre de sus negocios y por la destrucción de empleo.

Agrega Benito y otros, el nivel formativo de los directivos y empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento del capital humano de los trabajadores. La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis. El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y, más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles.

Continua, Benito y otros, propone como área de mejora el estudio en profundidad de ratios financieros para poder trabajar de forma más cuantitativa y objetiva los efectos de la crisis en los resultados (ventas, rentabilidad económica, cuota de mercado, etc.) de las microempresas. Igualmente, puede intentar profundizarse en las variables de tal forma que puedan cuantificarse, como, por ejemplo, cuantificar el gasto en investigación y desarrollo realizado por las microempresas estudiadas en estos años de crisis.

Concluye Benito y otros, por último, la permanencia en el mercado no aparece en el modelo como una variable influyente, sin embargo, esto puede ser debido a que, en el modelo, la muestra utilizada se caracteriza por estar formada como se ha indicado en párrafos anteriores, mayoritariamente, por empresas consolidadas y, por este motivo, este dato puede estar sesgado.

### **2.1.2 Latinoamericano**

También Sosa (2014), en su tesis “El financiamiento de los micronegocios en México”, cuyo objetivo general fue: mostrar el impacto que tiene el financiamiento bancario en la productividad de los micronegocios, para lo cual se usará la Base de Datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ambas levantadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Cuyos resultados fueron: Se pudo observar que, si existe un efecto positivo en el otorgamiento de crédito y la productividad de un micro negocio, sin embargo, dicho efecto tiene un tamaño modesto.

Esto se debe a que la mayoría de los micronegocios en México hayan sido creadas no por una buena idea o una buena oportunidad. Muchas de estos pudieron haber sido creados para auto emplearse (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas.

Los micronegocios en México son una solución de trabajo sin embargo no tienen perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso existen políticas inadecuadas; el que un micronegocio creado bajo estas circunstancias contraiga crédito viendo que no se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendedurismo; no logran ser rentables ni competitivas.

Finalmente, tenemos un probable de endogeneidad; los bancos otorgan crédito a las empresas que son más productivas, las que tengan mejores resultados, o las empresas con mejor productividad, por lo tanto, las que son pocas rentables no acceden a ninguna fuente de financiamiento.

### **2.1.3 Nacional**

Asimismo Valera (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro

distribuidora de automotores del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”, cuyo objetivo general fue: determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro de distribuidora de Automotores en el distrito de Chimbote, periodo 2010-2011, para su desarrollo se ha utilizado el tipo de investigación cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental transversal, la población de estudio estuvo constituida por 10 empresas y se aplicó una encuesta que constaba de un cuestionario estructurado de 18 preguntas abiertas y 8 preguntas cerradas, las cuales se organizaron sistemáticamente, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: Se concluye que la las Mypes encuestadas los representantes legales son personas adultas; la gran mayoría de los encuestados son de sexo masculino teniendo grado de instrucción superior y/o superior no universitaria.

Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados en su mayoría afirman que recibieron créditos entre 10,000 a 15,000 nuevos soles en el periodo 2010 – 2011, con una tasa de interés de 10% - 14% y 15% - 19% según el monto solicitado, invirtiéndolos la mayoría en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: Los empresarios indicaron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas, afirmando que su organización si es rentable habiendo mejorado por el financiamiento recibido en los dos últimos años.

De igual modo Mamani (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas

empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, del distrito de Juliaca, provincia de San Román”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, Para su desarrollo se ha utilizado el tipo de investigación cuantitativo, nivel descriptivo, la población de estudio estuvo constituida por 19 empresas a los que se aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los Representantes: se concluye que los representantes legales de las empresas, son personas adultas, la mayoría son de sexo masculino y son casados. Respecto a las Mypes: la mayoría se encuentra en el rubro más de tres años, son formales, y que la mayoría se formó para obtener ganancias. Respecto al Financiamiento: la mayoría de los representantes financian su actividad productiva con financiamiento propio, y los que recurren al financiamiento, lo hacen a entidades bancarias, con un tiempo de crédito a corto plazo, invirtiéndolo en capital de trabajo. Respecto a la Capacitación: la mayoría de los representantes mencionaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito, sin embargo, la mayoría considera que la capacitación como empresario es una inversión. Respecto a la Rentabilidad: la mayoría de los empresarios que obtuvieron financiamiento si creen haber mejorado la rentabilidad de su empresa,



por lo que la mayoría afirma que su rentabilidad a mejorado en los 2 últimos años.

Asimismo Ferromeque (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la competitividad en las Mypes del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote, año 2013”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y competitividad en las Mypes del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote, año 2013”. La investigación fue del tipo cualitativo - Descriptivo, se determinó una muestra de 20 Mypes que representa el 50% de la población de 40 a quienes se le aplicó un cuestionario, conformada por 18 preguntas cerradas relacionadas a los aspectos generales de la empresa, el empresario y las Variables en estudio: Financiamiento y Competitividad. Respecto a los datos generales del encuestado: La mayoría de trabajadores encuestados rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote, son personas adultas de 20 a 30 años de edad, del sexo femenino, con estudios superiores y son los encargados del negocio.

Respecto al financiamiento de la empresa, el total de Mypes encuestadas del rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote son financiadas con dinero alquilado por lo cual solicitaron créditos de cajas municipales para pagar deudas a terceros y una cantidad considerable de Mypes encuestadas del rubro venta de

autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote pagan intereses de acuerdo al mercado, el resto aplica intereses altos.

Concluye Ferrero, en este último año 2013 en el rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote se han preocupado por competir muy parejo con su competencia y estar sobresaliendo en el tema servicio y producto ya que solo un buen vendedor tiene que ofrecer un buen producto a través de un buen servicio.

Por otra parte León (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de repuestos automotrices, Chimbote, 2010-2011”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio-rubro compra/venta de repuestos automotrices del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 15 MYPEs de una población de 15, a quienes se les aplicó un cuestionario de 42 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 100% de las MYPEs estudiadas obtienen financiamiento del sistema bancario y el 50% del financiamiento recibido fue utilizado para comprar activos fijos. En cuanto a la capacitación, el 53% de las MYPEs estudiadas no capacitó a su personal y el 27% si lo hizo. Asimismo, las capacitaciones fueron en manejo eficiente y gestión financiera. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPEs

estudiadas obtienen financiamiento del sistema bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas, si capacitan a su personal.

#### **2.1.4 Regional**

Más aún Fasabi (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, 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: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos, el 80% son del sexo masculino, tienen estudios superiores no universitaria completa. El 60% tienen más de siete años en su rubro empresarial, la mayoría son formales, asimismo tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y de dos a seis trabajadores eventuales. La mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Se financian con recursos de terceros, siendo estas en su mayoría de entidades bancarias, estos créditos fueron a largo plazo, el 89% invirtió sus créditos en construcción de su casa. Las Mypes afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el cual permitió planificar sus actividades en un ambiente competitivo, cuya rentabilidad mejoro en los últimos años.

Concluye Fasabi, las Mypes se formaron por subsistencia, por ello se les recomienda evaluar, analizar y tener definido el destino de los fondos al solicitar y/o obtener un crédito financiero por que las Mypes solo se están manteniendo en el mercado, es decir no tienen un claro crecimiento ni mucho menos expansión de sus negocios y los créditos son mal utilizados.

### **2.1.5 Local**

En consecuencia Guerra (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva, 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: Datos generales de los representantes de las Mypes La mayoría son adultos y tienen entre 26 años a más, el 60% son de sexo masculino, tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 87% es comerciante. Características de las Mypes: El 74% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial, el 60% son formales, tienen cuatro trabajadores permanentes y de dos a cuatro trabajadores eventuales. Se formaron para obtener ganancia. Financiamiento de las Mypes: La

mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero, recurriendo a las entidades bancarias y no bancarias, estos créditos fueron a largo plazo. El 93% utilizó su crédito como capital de trabajo. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas en el ámbito de estudio afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Concluye Guerra, es necesario que el micro empresario se preocupe en tener una preparación académica como micro y pequeño empresario, ello le permitirá desarrollar habilidades y aptitudes; le permitirá aumentar su productividad y saber tomar decisiones en mejoras empresariales, de tal manera que su negocio logre ser eficiente, eficaz, rentable y competitivo.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

En la práctica el crédito para las organizaciones empresariales es uno de los ingredientes más importantes. Si un microempresario toma la decisión equivocada de producir un bien sin demanda, o si toma la decisión de producirlo para el mercado incorrecto, o si fija el precio de venta a un nivel equivocado, estas malas decisiones se manifestaran como una falta de liquidez, como una insuficiencia de fondos. Lo que suponen muchos es que con crédito se podrían, de alguna manera, superar o esconder por algun tiempo esas malas decisiones. Al fin y al cabo, lo que el crédito hace es transferir poder de compra generalizado, que sirve para adquirir cualquier cosa, pagar cualquier cuenta o cubrir cualquier gasto. Si con dinero o con crédito se puede comprar lo que falta, pagar el

factor de la producción cuyo costo es excesivo o mantener un inventario demasiado elevado, a pesar de que no haya ventas, se podría pensar que dicho poder de compra adicional puede superar estas deficiencias.

Por otro lado, la sobrevivencia de las organizaciones empresariales en mucho de los casos depende de su capacidad de generar ingresos suficientes y de reducir sus costos de operación a niveles razonables. Un comportamiento encaminado a lograr este objetivo, una preocupación por los ingresos, poniendo atención a las tasas de interés, recuperando todo lo que se pueda, aunque no necesariamente se recupere todo, lleva a la viabilidad. Inevitablemente, en un programa de crédito no todos los préstamos son recuperables; pero hay que reducir las pérdidas a un mínimo. Junto a un manejo eficiente de la cartera, deben expandirse las operaciones para generar economías de escala, tener una mayor densidad de servicio y cobertura y así reducir los costos. Las empresas que actúan así, tienen un comportamiento que es la mejor garantía de su éxito y de su permanencia. Las empresas que no están sujetas a esta prueba del mercado, aquellas adormecidas en la ilusión de que los fondos externos seguirán llegando todo el tiempo, a las que no les importa que los fondos desaparezcan o que nunca se recuperen los préstamos, porque al fin y al cabo siempre estará ahí, esas no sobrevivirán. Esas empresas tienen una actitud que no les permite lograr el éxito, conjunto en muchos de los casos a necesidad el financiamiento y la rentabilidad (González, 1991)

Además 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, como lo expresa Brealey y Myers, quien precisa que, "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 precisa 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**

La capacitación en las organizaciones empresariales sobre todo en los empleados es una actividad importante. Conforme los empleados exigen cambios, las destrezas de éstos se deben modificar y actualizar.

Los gerentes, por su puesto, tienen la responsabilidad de decidir qué tipo de capacitación necesitan los empleados, cuando la requieren y como deben ser capacitados.

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

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas. Barnard, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Agrega Barnard, capacitar es complementar la educación académica del empleado o prepararlo para emprender trabajos de más responsabilidad. Es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. Como cuando se trata de mejorar las habilidades manuales o la destreza de los individuos se centra en el campo del adiestramiento, el conjunto capacitación y adiestramiento se conoce con el nombre de entrenamiento en el trabajo.

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

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

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad es la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre

alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

• **La Rentabilidad en el análisis contable.** La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

• **Análisis de la rentabilidad.** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta

que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

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

## 2.3. Marco conceptual:

### 2.3.1 Definiciones del financiamiento

Espinosa (2016), en “Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento”, define a financiamiento como el acto de dotar de dinero y de crédito a una PYME, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la

adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Tesorería, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos.

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

Siendo la capacitación el proceso formativo aplicado de manera sistemática y organizada, con el fin de ampliar conocimiento, desarrollar destrezas y habilidades y modificar actitudes. En un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los colaboradores, que le permitan un mejor desempeño en sus labores habituales como lo define Moreno *et al.* (2009), en “Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México”, sostiene que la capacitación, es como o una metodología sistemática y planificada, destinada a mejorar las competencias técnicas y profesionales de las personas en el trabajo, a enriquecer sus conocimientos, a desarrollar sus aptitudes y a la mejora de sus capacidades.

Agrega, Moreno y otros, la capacitación son aquellas actividades que tienen como objetivo la adquisición de nuevas capacitaciones profesionales o el desarrollo de las ya existentes, siempre relacionadas con las tareas actuales del empleado o con posibles futuras tareas. La capacitación es un esfuerzo sistemático y planificado para desarrollar el conocimiento, las técnicas y las actitudes de un individuo a través de la experiencia con el fin de capacitarlo para que pueda realizar

correctamente su actividad.

Concluye Moreno y otros, la capacitación forma parte del incremento en la satisfacción laboral del trabajador quien tiene la oportunidad de llegar a puestos gerenciales mediante la misma.

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

Siendo la rentabilidad como la capacidad de las organizaciones empresariales para generar utilidades, La revista de investigación en materia económica Expansión (2016), en “Rentabilidad”, sostiene, que es el costo relativo de una campaña. Se calcula poniendo en combinación el precio pagado por las inserciones con el número de impactos que dicha campaña ha producido. La rentabilidad de los medios o soportes varía para cada grupo objetivo, pero se mantiene la proporción si se la compara con la de otros medios.

### **2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

Muñoz y Mayor (2015b), en “Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia”, define a la micro y pequeña empresa como una unidad de explotación económica con fines de ganancia corporativa o personal, realizada por personas naturales o jurídicas en actividades comerciales, de distribución, de producción o de servicios de intermediación, tanto rurales como urbanas.

Igualmente 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 momento. 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 moto partes del distrito de Manantay 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 moto partes del distrito de Manantay 2018. El cual representa el 100% de la población.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

<b>4 Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción  Primaria Secundaria  Instituto Universidad

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



<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 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		

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

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

**Fuente:** Yshuiza (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 en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA					
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO			
Caracterización del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	<b>FORMULACIÓN</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018?	<b>GENERAL</b>	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 moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.			
		<b>ESPECÍFICOS</b>							Micro y Pequeñas Empresas	Características	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Financiamiento	Ley Mypes N° 30056	Número de trabajadores	<b>DISEÑO</b>	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 25 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.			
		Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.							Bancos	Forma de financiamiento	
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.							Entidades financieras	Entidades financieras	
									Interés	Tasa de interés	
			Monto	Monto del crédito							
		Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Plazos	Plazo del crédito							
			Inversión	Inversión del crédito							
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	capacitación	Personal	Permanente Eventual						
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación						
		Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad						
				Capacitación	Mejora rentabilidad						
Tipos	Económica Financiera										
						<b>TÉCNICA</b>	Encuesta				

### 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

TABLA N° 01

**LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
31 a 35 años	1	4,5
36 a 40 años	5	18,2
Válidos 41 a 45 años	18	72,7
46 a más años	1	4,5
Total	25	100,0

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

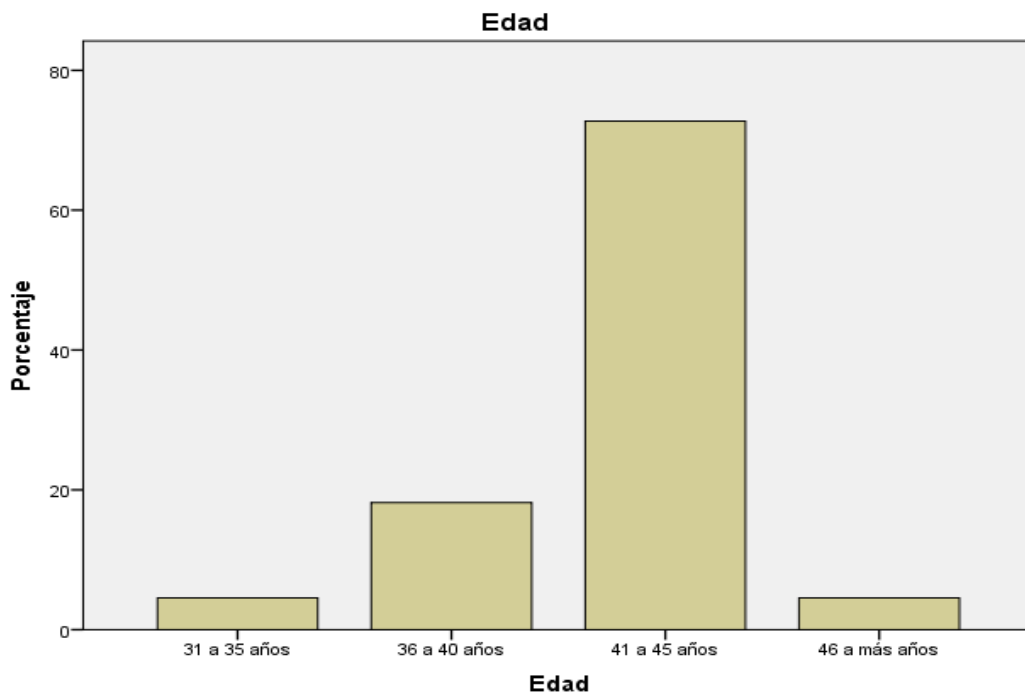


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 01

**TABLA N° 02**  
**EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	17	68,2
	Femenino	8	31,8
	Total	25	100,0

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

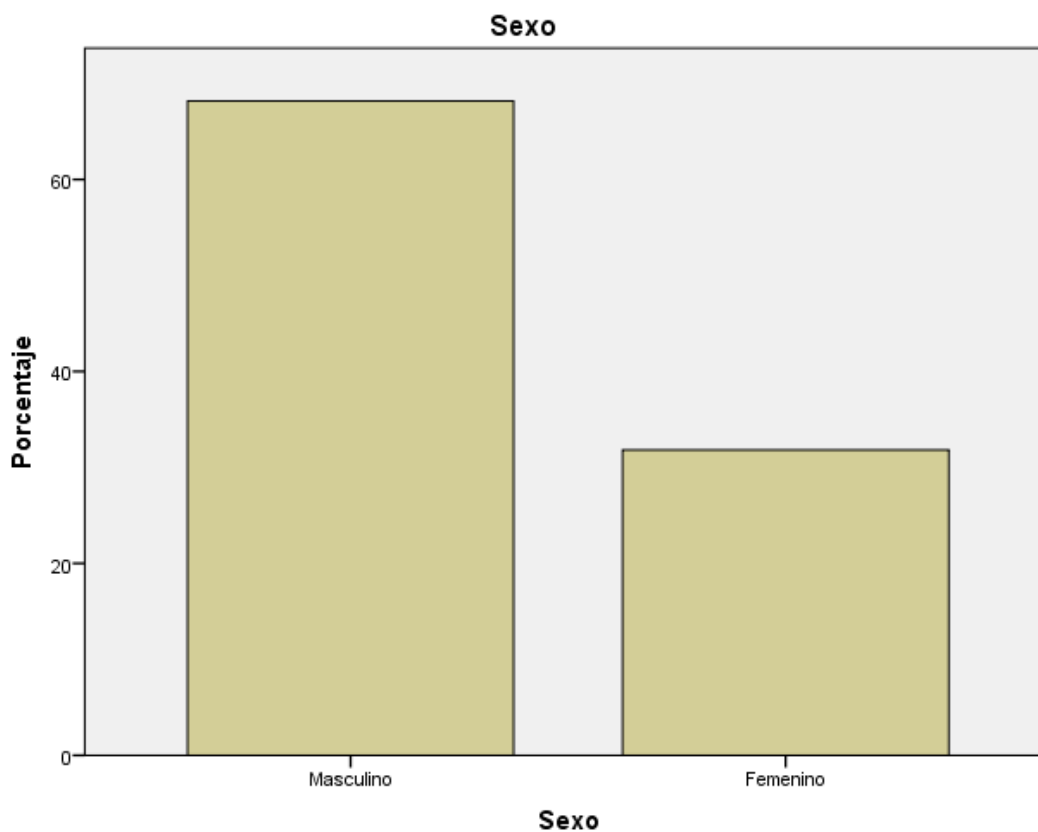


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 02

**TABLA N° 03**  
**GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Secundaria completa	14	54,5
Secundaria incompleta	5	18,2
Superior universitaria completa	1	4,5
Superior no universitaria completa	1	4,5
Superior no universitaria incompleta	4	18,2
Total	25	100,0

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

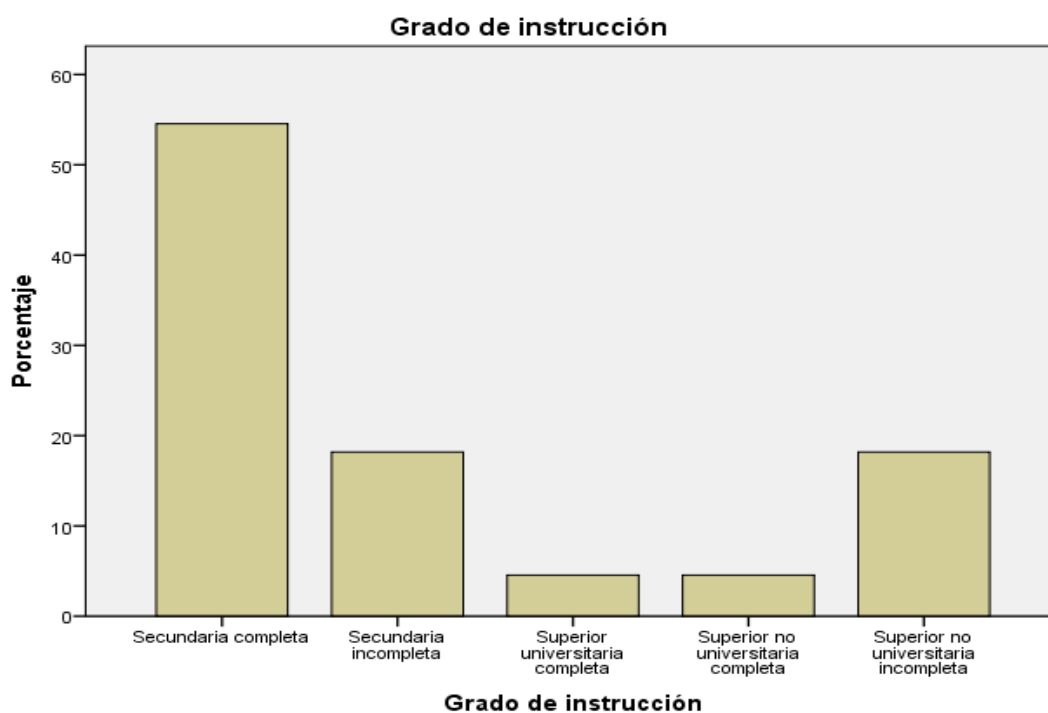


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 03

**TABLA N° 04**  
**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y**  
**VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Casado	18	72,7
	Conviviente	7	27,3
	Total	25	100,0

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

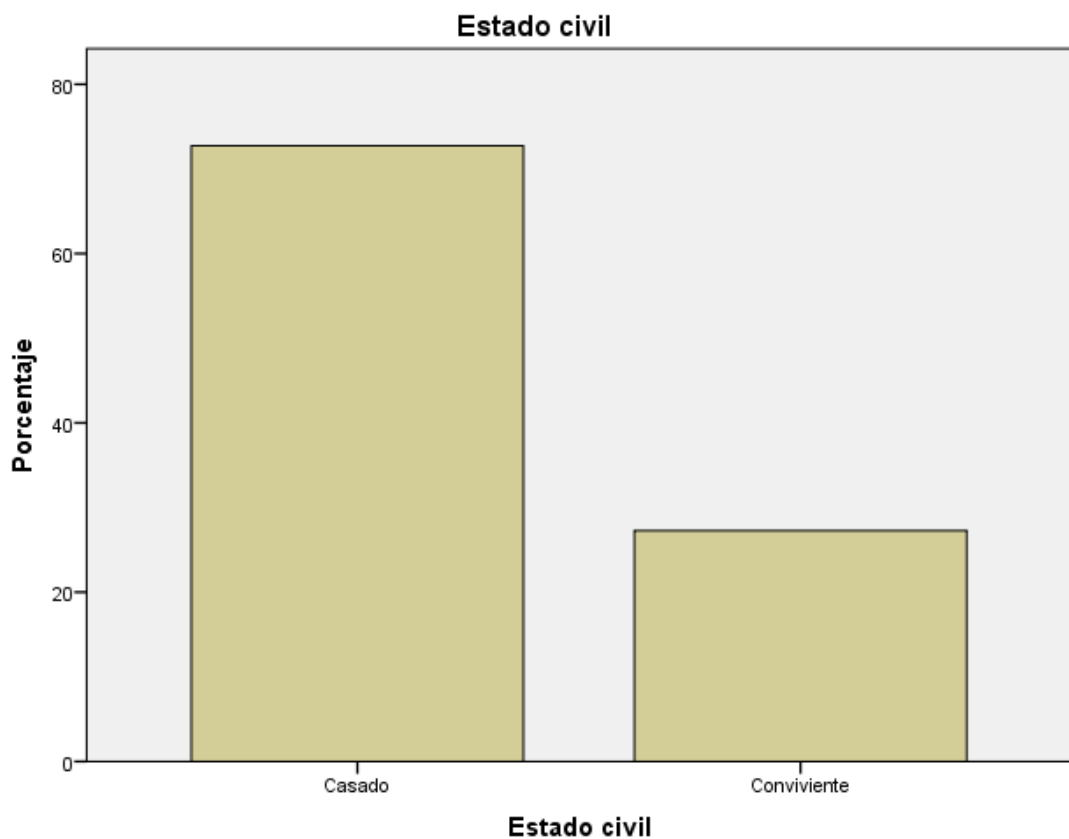


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 04

**TABLA N° 05**  
**PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	23	90,9
	Administrador	1	4,5
	Ingeniero agrónomo	1	4,5
	Total	25	100,0

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

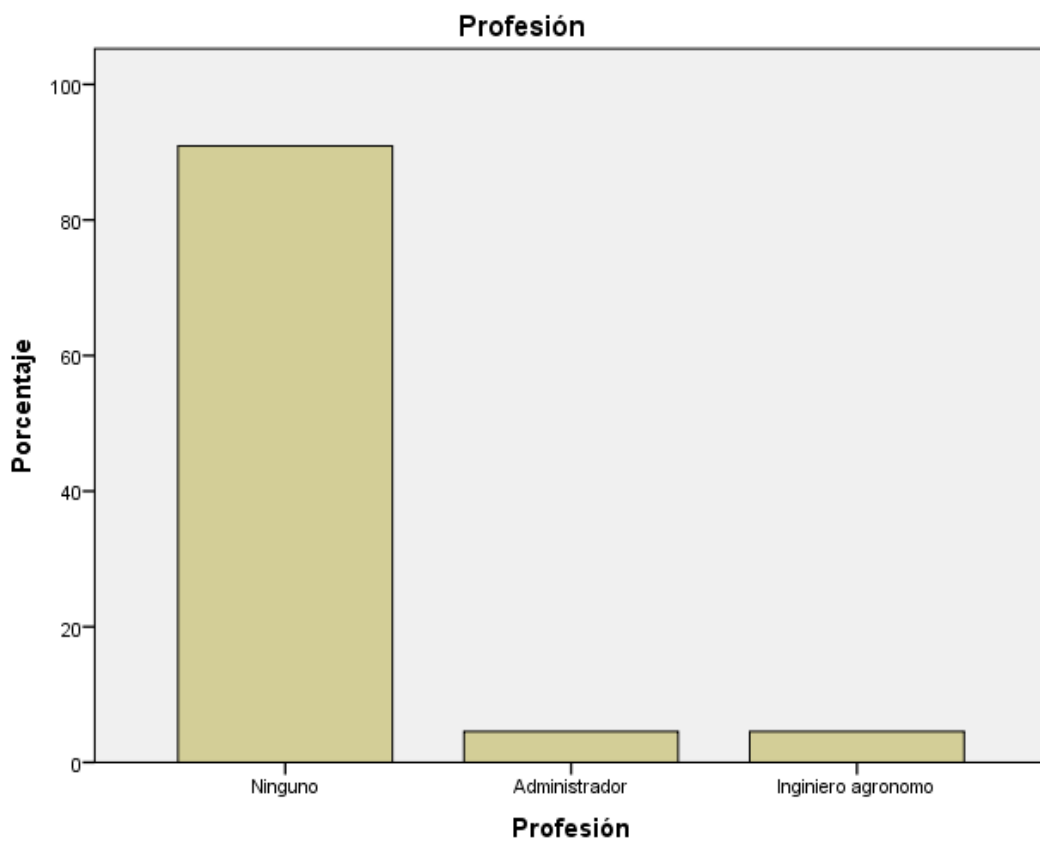


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 05

**TABLA N° 06**  
**OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	4	18,2
	Comercio	21	81,8
	Total	25	100,0

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

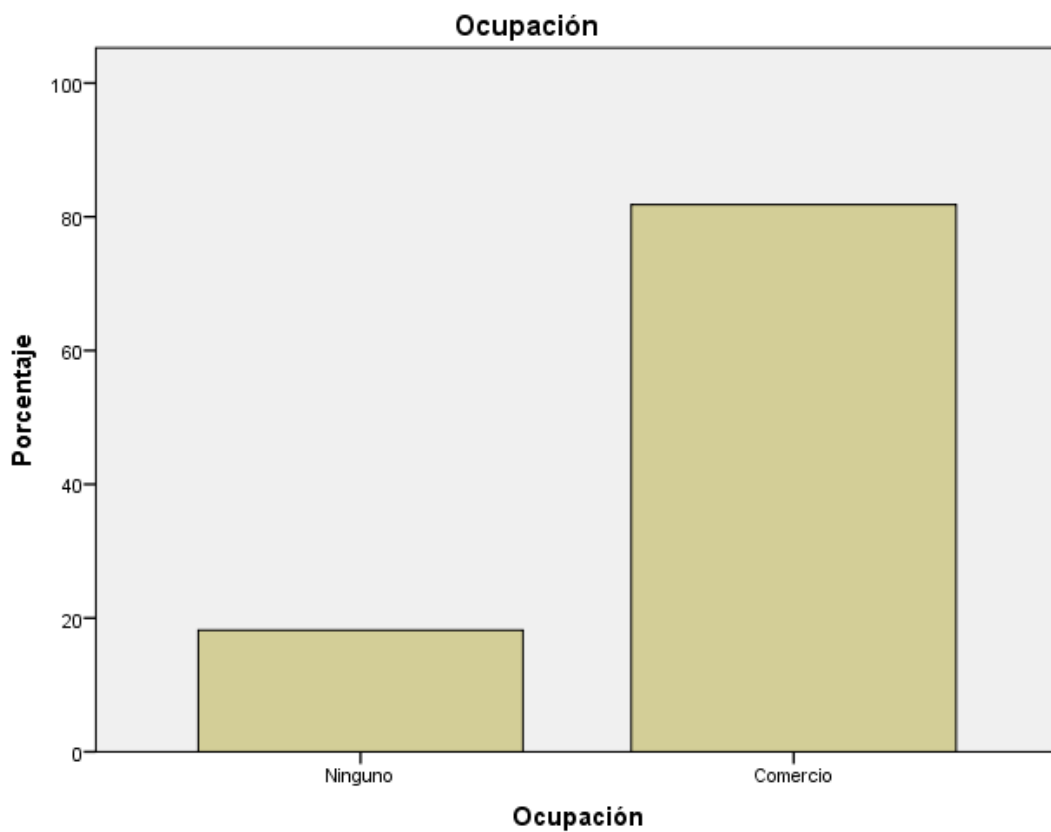


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 06

**TABLA N° 07**  
**TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
4 a 6 años	19	77,3
7 a 9 años	5	18,2
10 a más años	1	4,5
Total	25	100,0

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

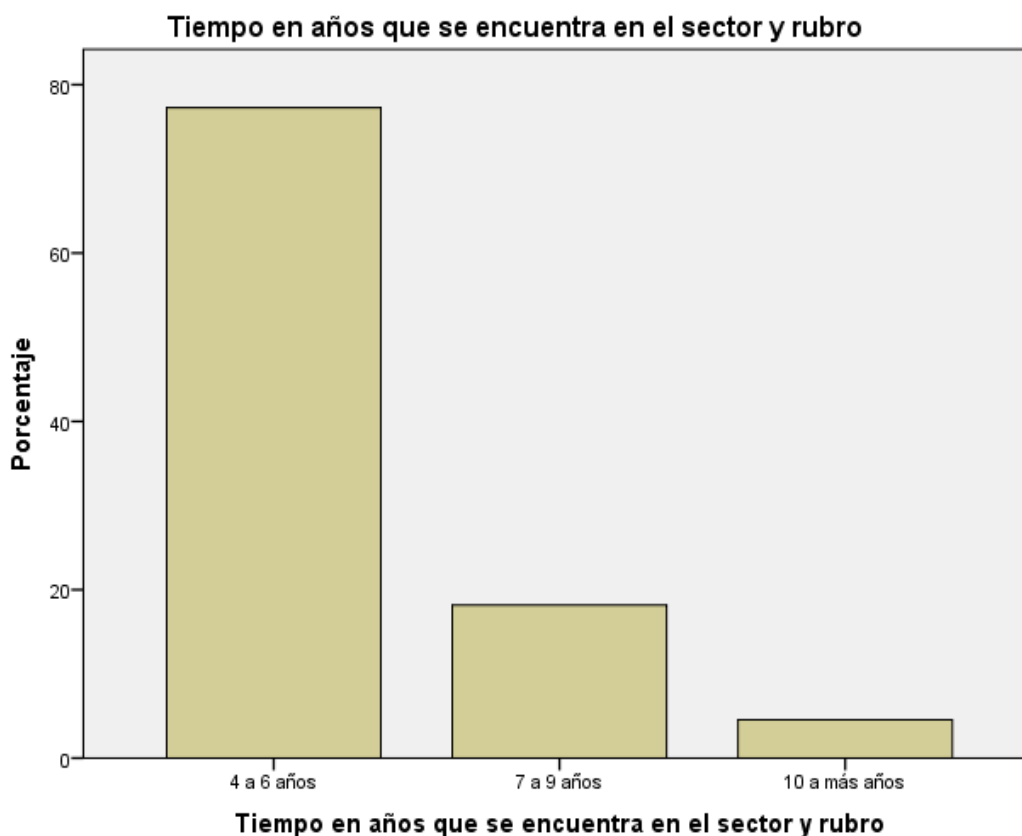


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 07



**TABLA N° 08**  
**FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL**  
**DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	25	100,0

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

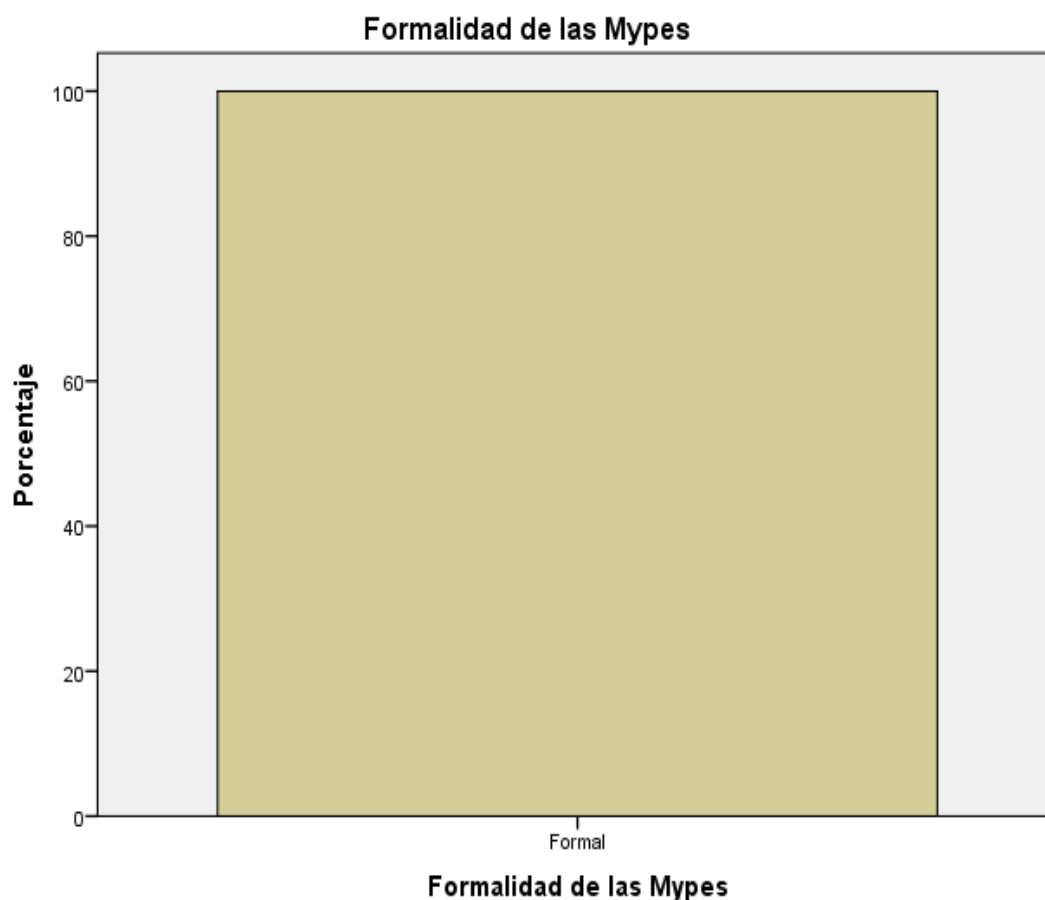


FIGURA N° 08. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 08

**TABLA N° 09**  
**NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	13	54,5
Válidos 3 a 4	12	45,5
Total	25	100,0

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

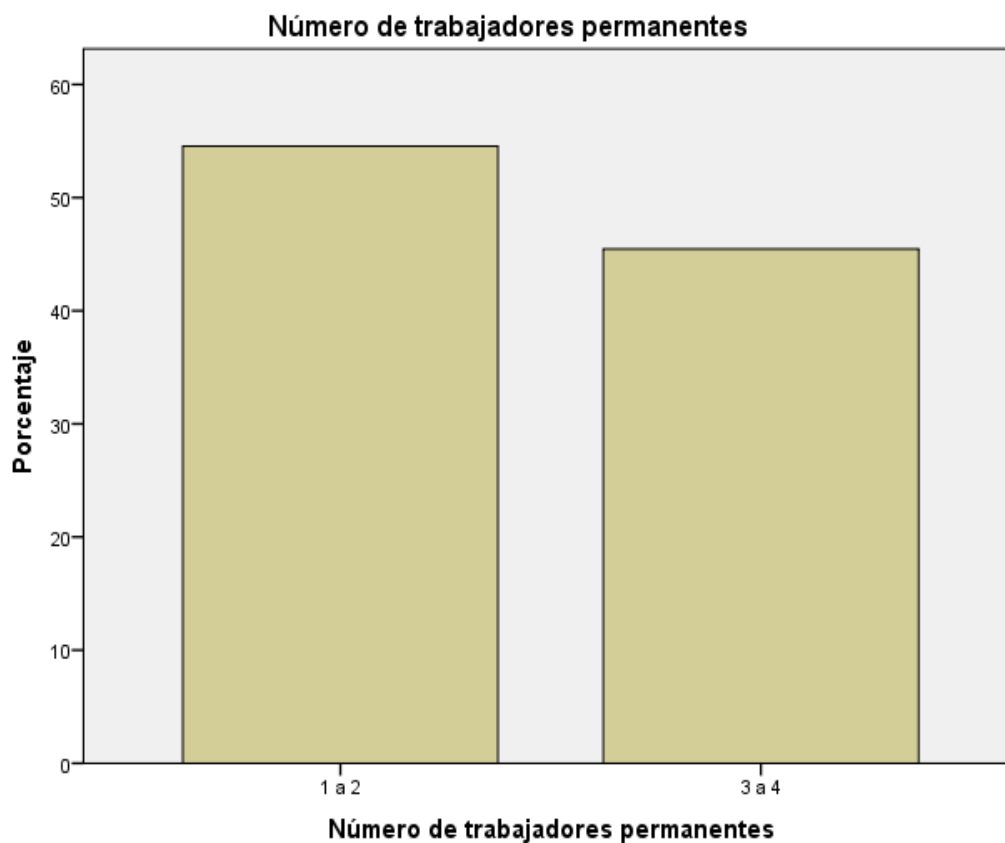


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 09

**TABLA N° 10**  
**NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	3	13,6
Válidos 3 a 4	22	86,4
Total	25	100,0

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

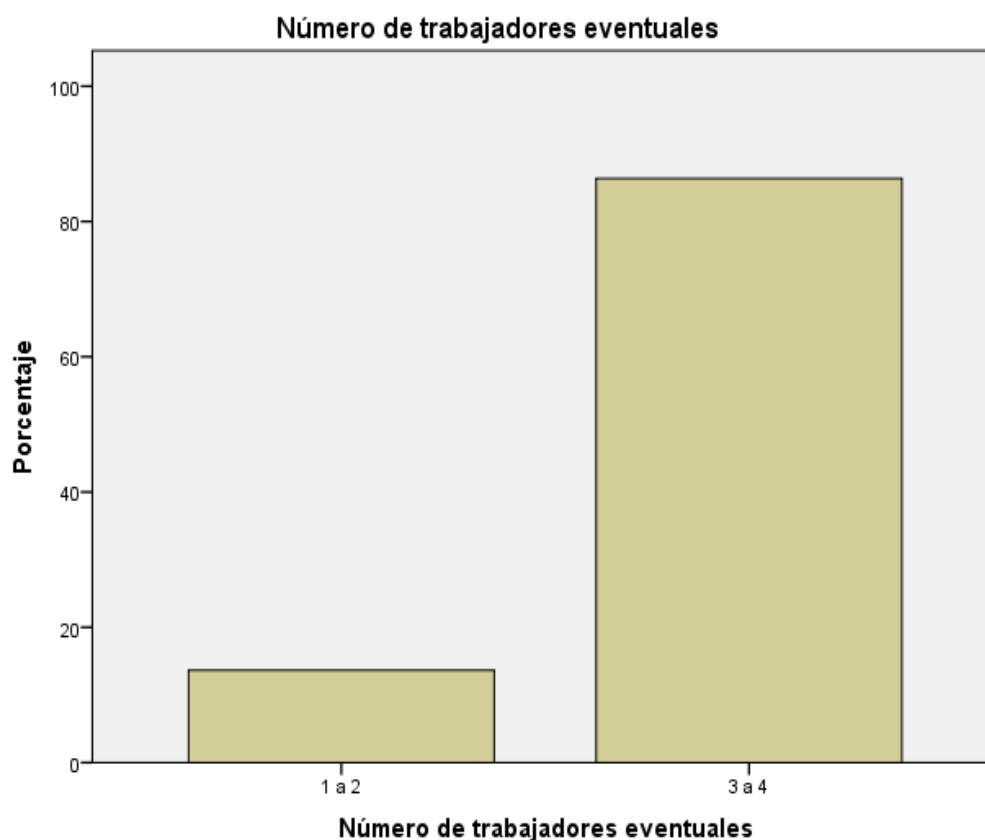


FIGURA N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 10

**TABLA N° 11**  
**MOTIVOS DE LA FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos            Obtener ganancia	25	100,0

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

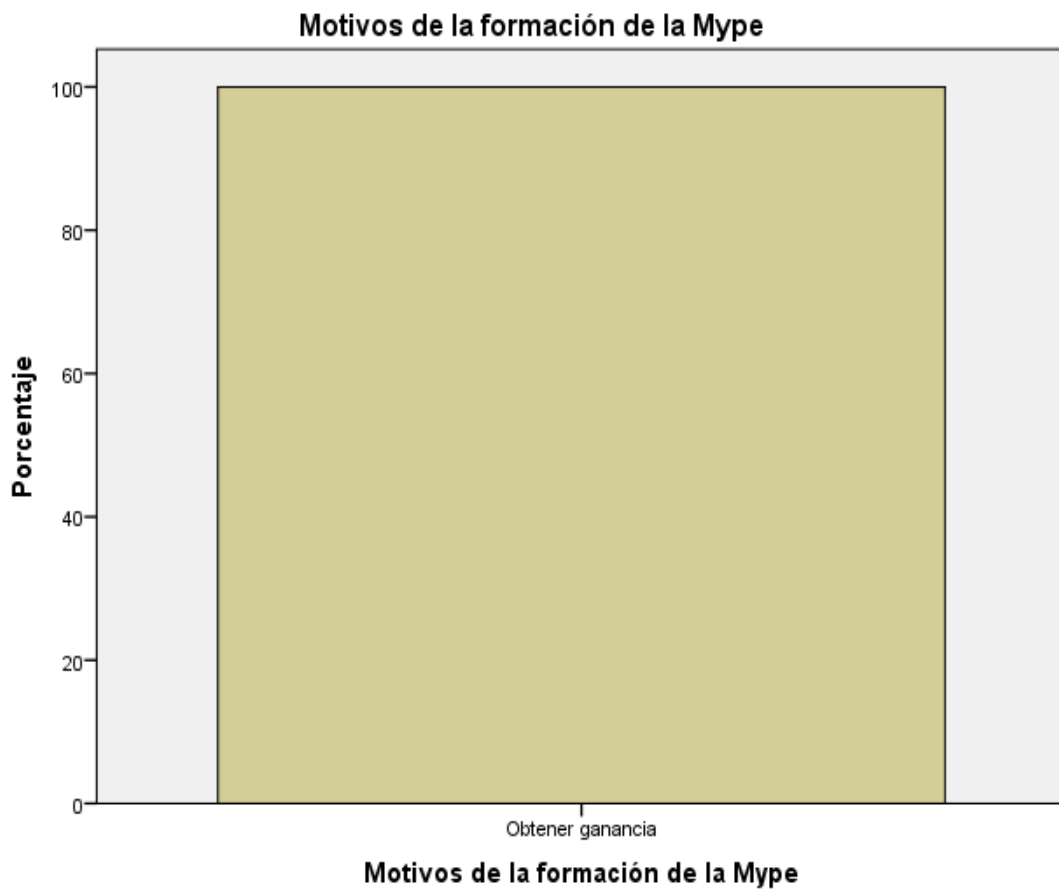


FIGURA N° 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 11

**TABLA N° 12**  
**REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	2	9,1
	Financiamiento de terceros	23	90,9
	<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

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

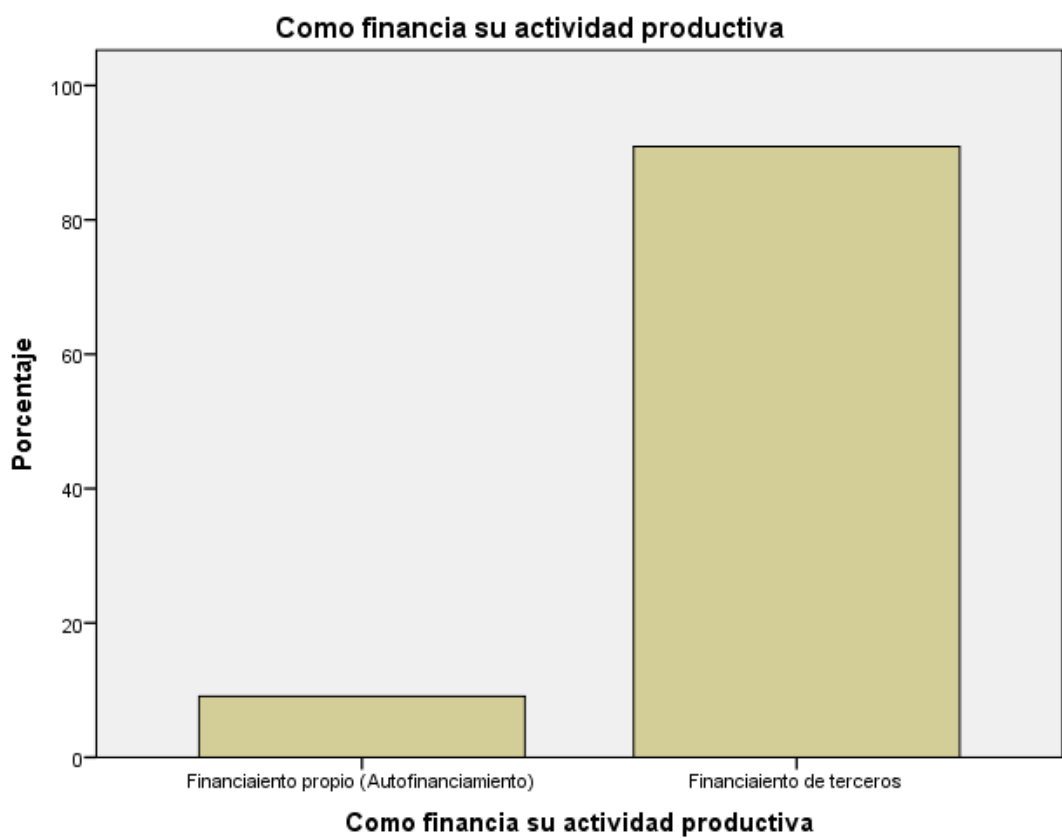


FIGURA N° 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 12

**TABLA N° 13**  
**ENTIDADES BANCARIAS QUE OBTIENEN EL FINANCIAMIENTO LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY,**  
**2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	otros	3	13,6
	Banco de crédito (BCP)	1	4,5
	Confianza	1	4,5
	Banco Continental	2	9,1
	Crediscotia	8	31,8
	Mi Banco	5	18,2
	Ban Bit	1	4,5
	Huancayo	1	4,5
	No realizaron financiamiento	3	9,1
	<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

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

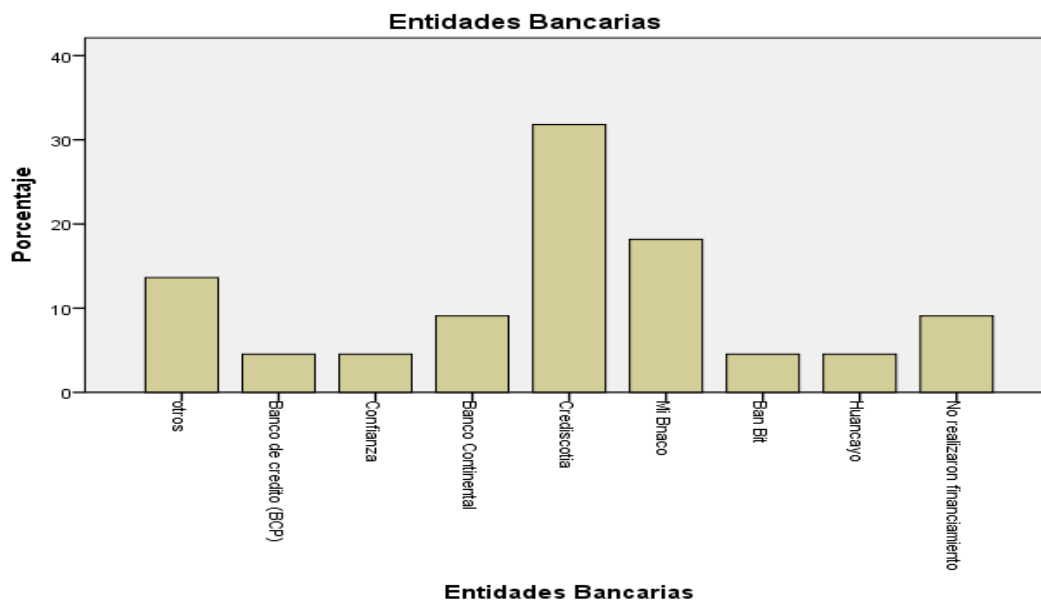


FIGURA N° 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 13

**TABLA N° 14**

**TASA DE INTERÉS MENSUAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
2,1 a 4%	5	18,2
4,1% a más	14	59,1
Otros	4	13,6
No realizaron financiamiento	2	9,1
Total	25	100,0

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

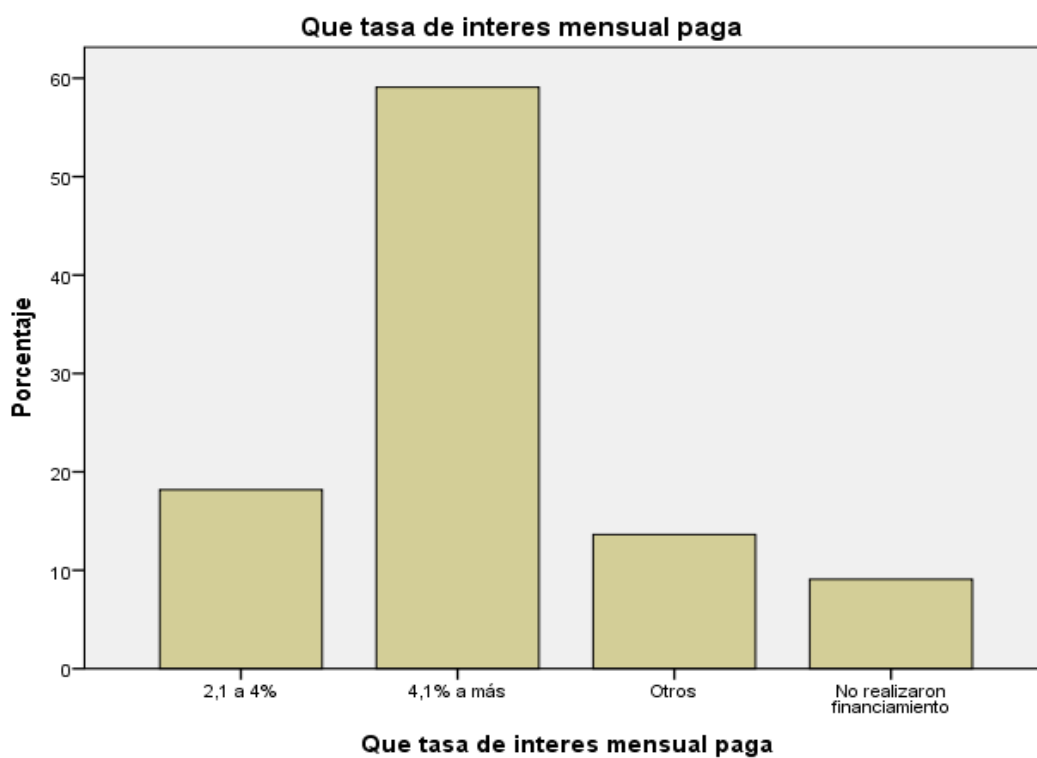


FIGURA N° 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 14

**TABLA N° 15**

**ENTIDADES NO BANCARIAS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Ninguna	25	100,0

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

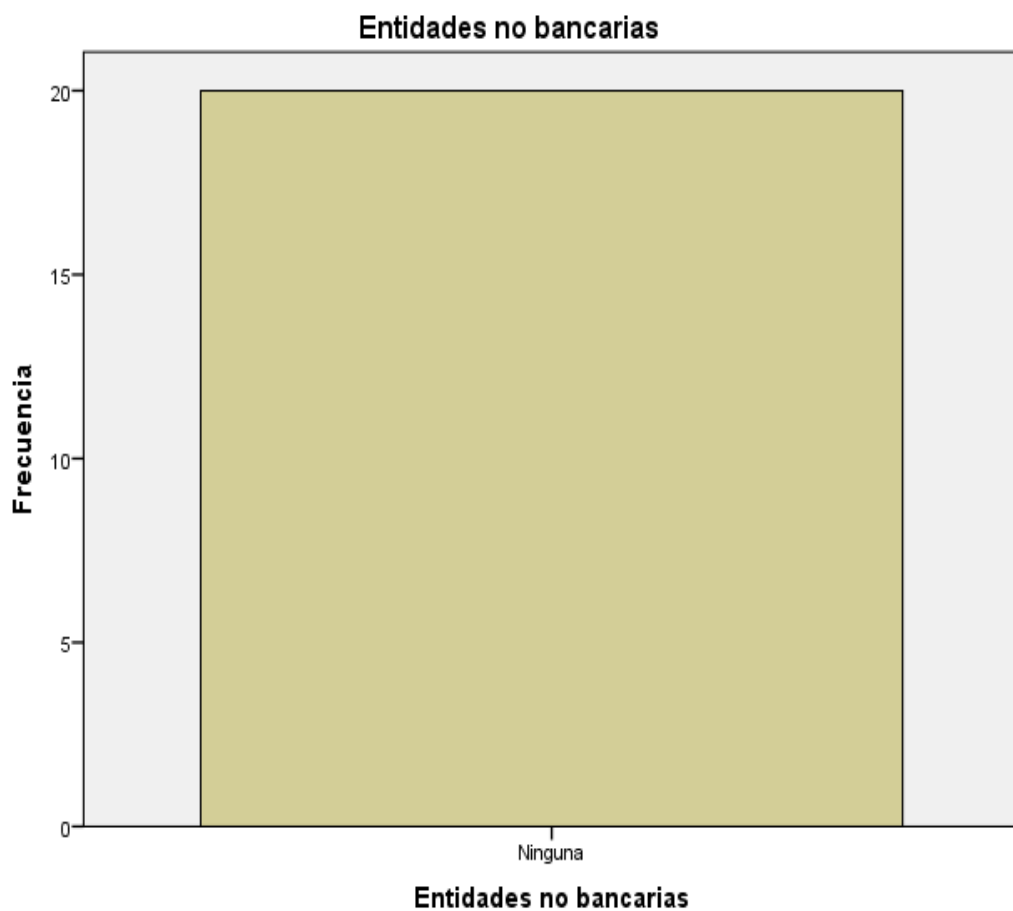


FIGURA N° 15. Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 15



**TABLA N° 16**  
**TASA DE INTERES MENSUAL DE LAS ENTIDADES NO BANCARIAS**  
**QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL**  
**DISTRITO DE MANANTAY, 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 moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 16

**TABLA N° 17**

**PRESTAMISTAS O USUREROS QUE OBTIENEN FINANCIAMIENTO  
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,  
RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE  
MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Prestamistas o usureros	4	13,6
Otros	19	77,3
No realizaron financiamiento	2	9,1
Total	25	100,0

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

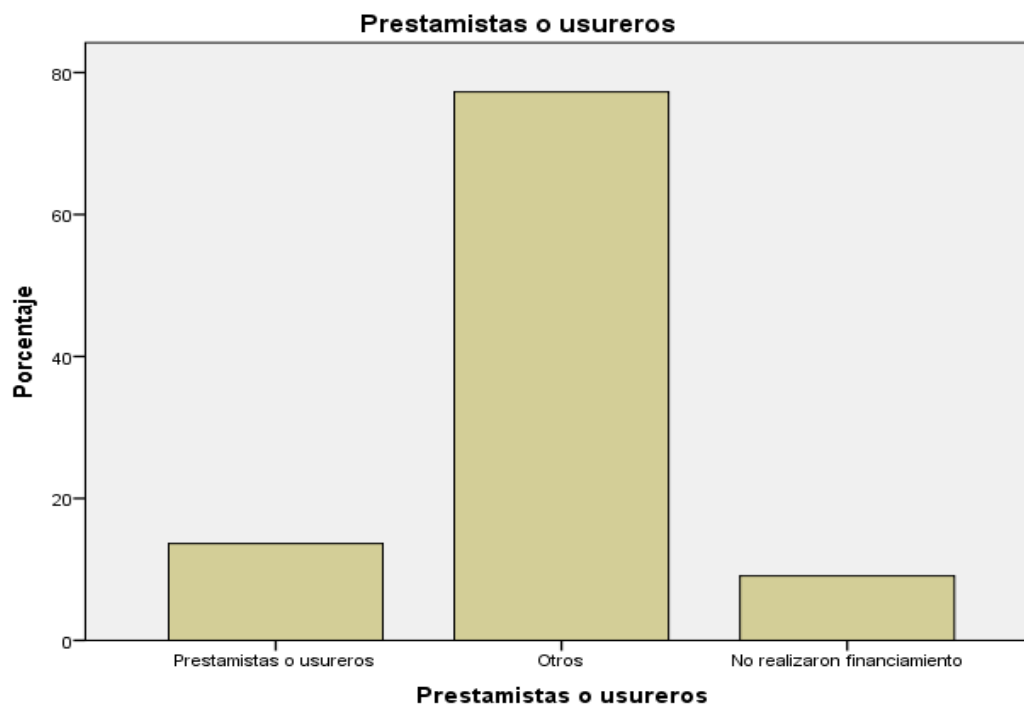


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 17

**TABLA N° 18**  
**TASA DE INTERES MENSUAL DE LOS PRESTAMISTAS O USUREROS**  
**QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL**  
**DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	6 a 10%	4	13,6
	Otros	19	77,3
	No realizaron financiamiento	2	9,1
	Total	25	100,0

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

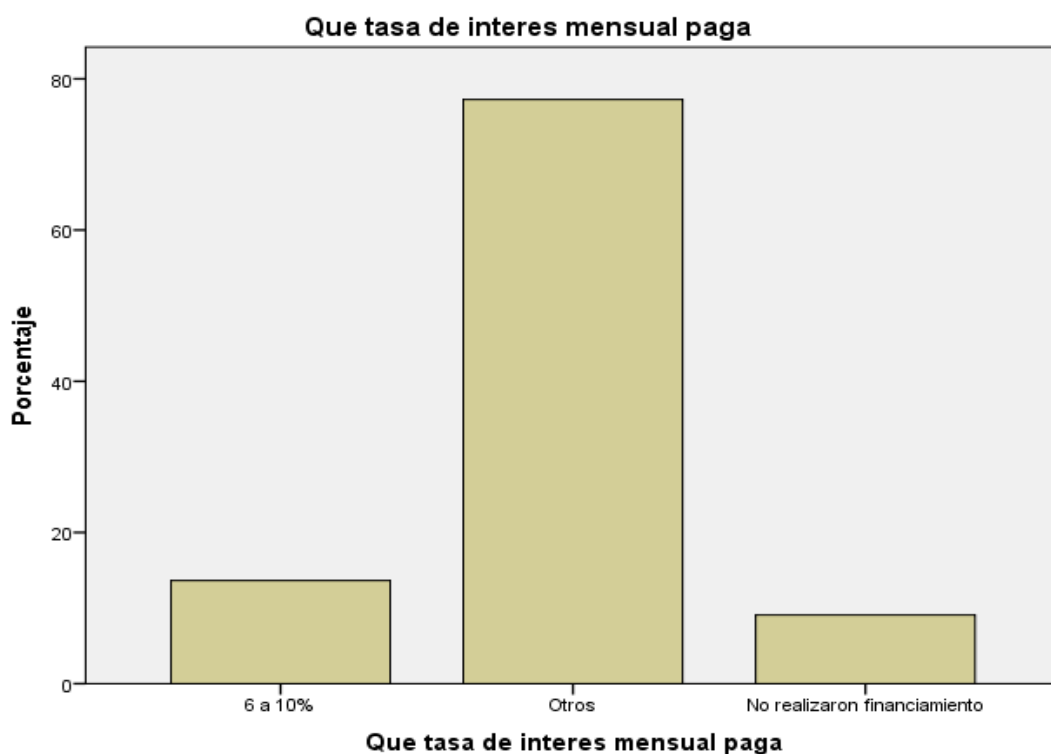


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 18

**TABLA N° 19**  
**OTRAS ENTIDADES QUE RECIBE FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	25	100,0

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

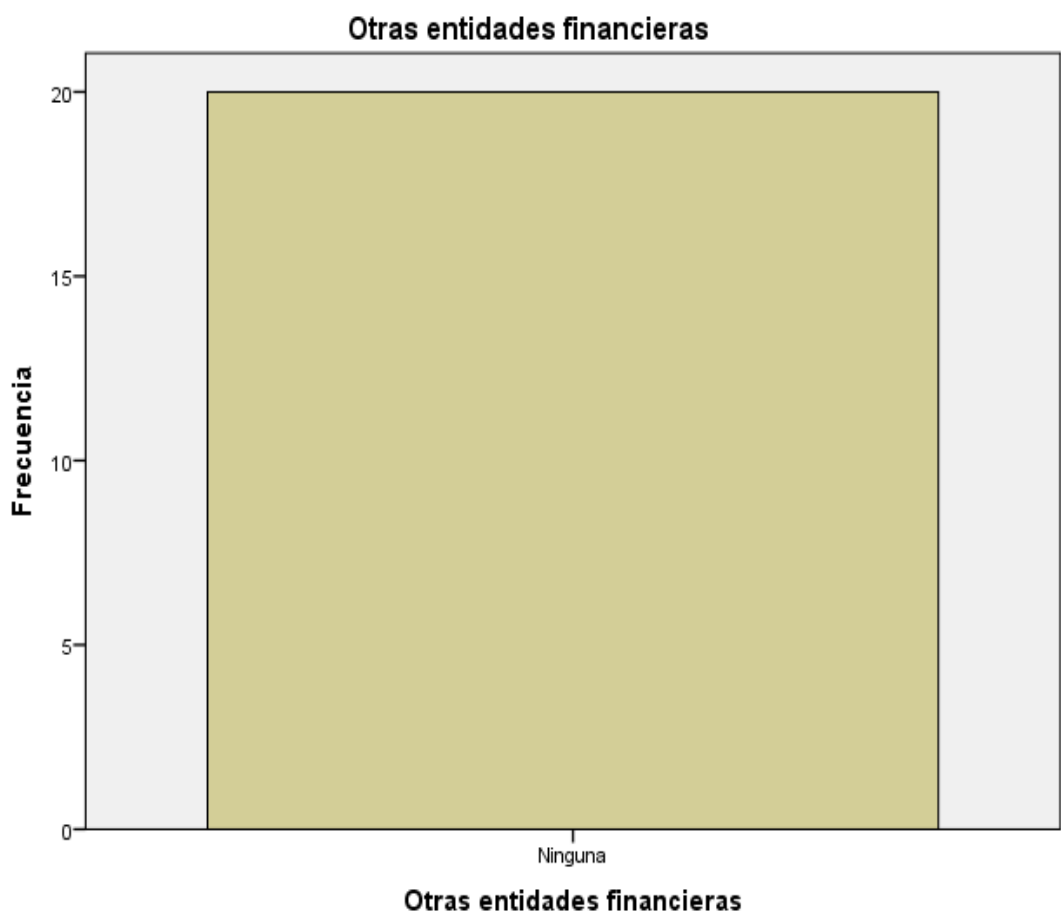


FIGURA N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 19

**TABLA N° 20**  
**ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades Bancarias	19	77,3
	Prestamistas o usureros	4	13,6
	No realizaron financiamiento	2	9,1
	Total	25	100,0

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

**Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito**

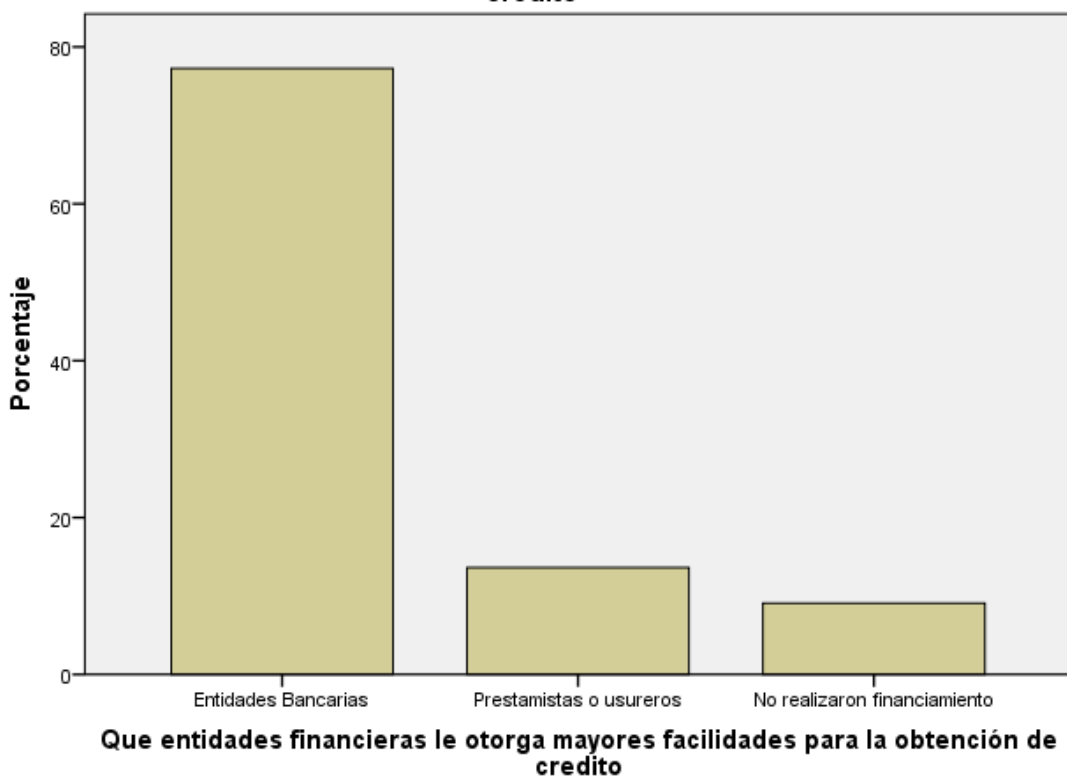


FIGURA N° 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 20

**TABLA N° 21**  
**LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS**  
**SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES**  
**DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	23	90,9
	No realizaron financiamiento	2	9,1
	Total	22	100,0

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

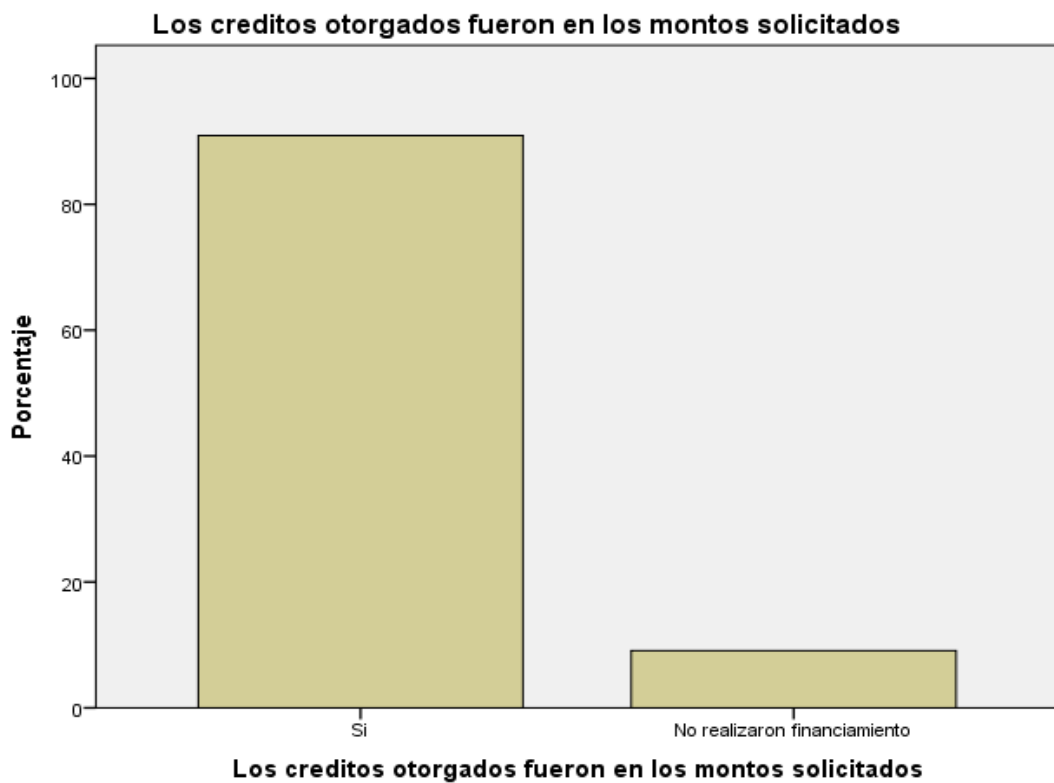


FIGURA N° 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 21

**TABLA N° 22**  
**MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
1000 a 10 000 nuevos soles	3	13,6
11 000 a 20 000 nuevos soles	18	68,2
Válidos 20 000 a más nuevos soles	2	9,1
No realizaron financiamiento	2	9,1
Total	25	100,0

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

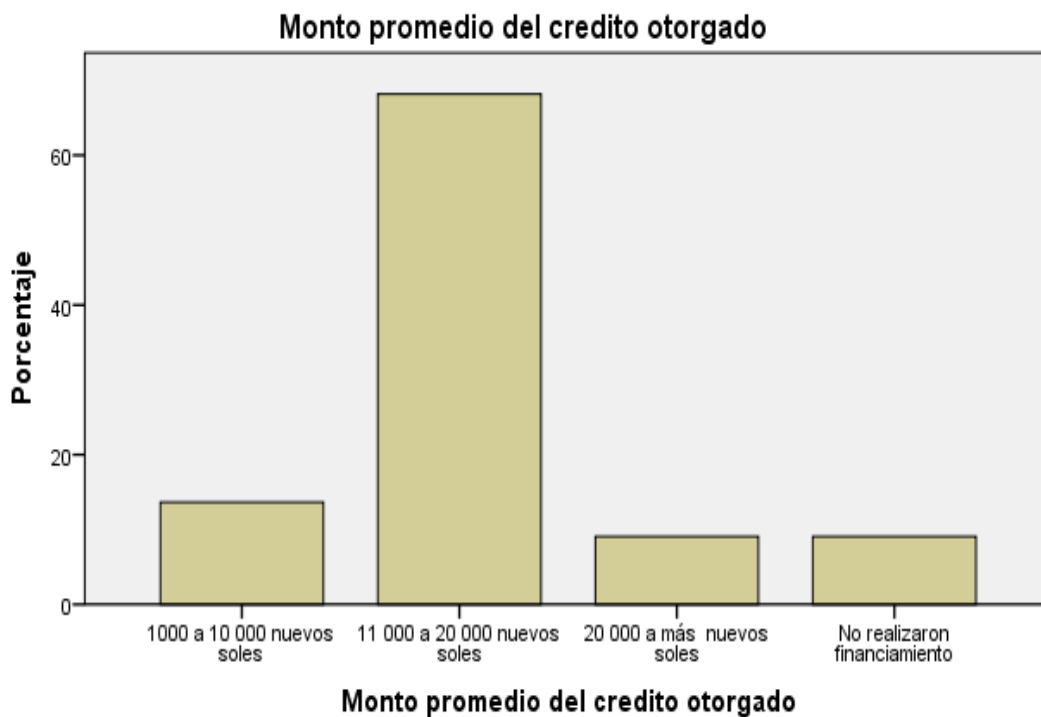


FIGURA N° 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 22

**TABLA N° 23**  
**TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	2	9,1
	Largo Pazo	21	81,8
	No realizaron financiamiento	2	9,1
	Total	25	100,0

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

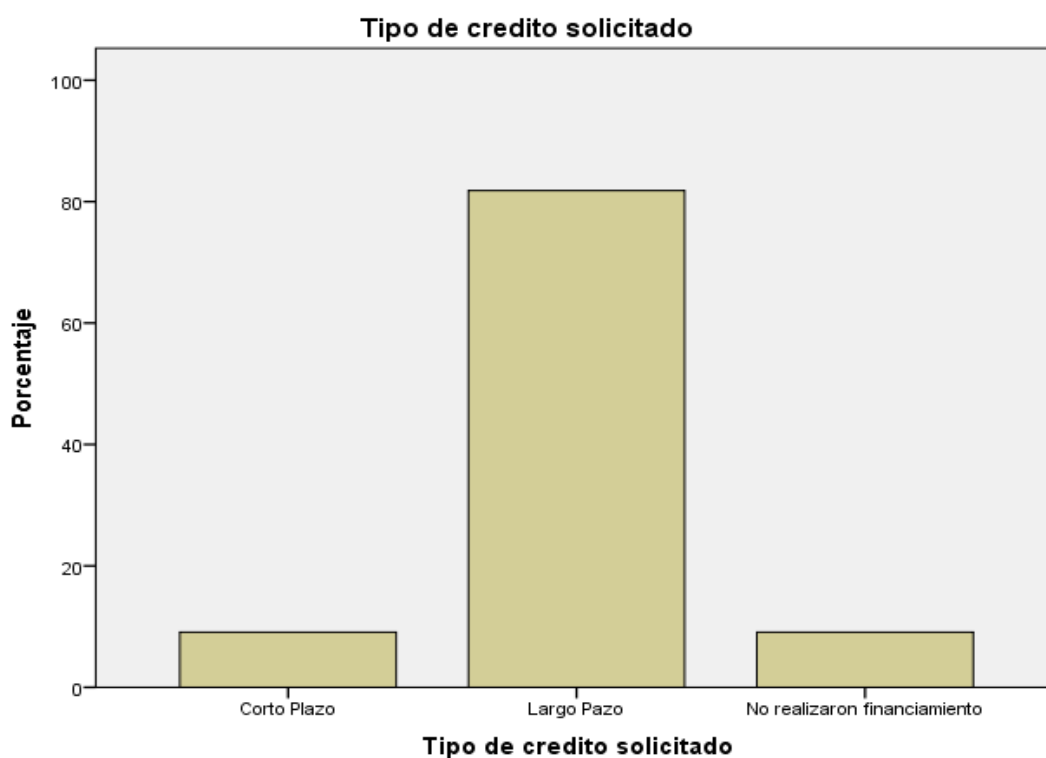


FIGURA N° 23. Tipo de crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 23



**TABLA N° 24**  
**INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y**  
**PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y**  
**VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Mejoramiento y/o ampliación del local	5	22,7
	Activos fijos	17	68,2
	No realizaron financiamiento	3	9,1
	Total	25	100,0

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



FIGURA N° 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 24

**TABLA N° 25**  
**RECIBIÓ CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO LOS**  
**REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL**  
**SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES**  
**DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	22	90,9
	No realizaron financiamiento	3	9,1
	Total	25	100,0

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

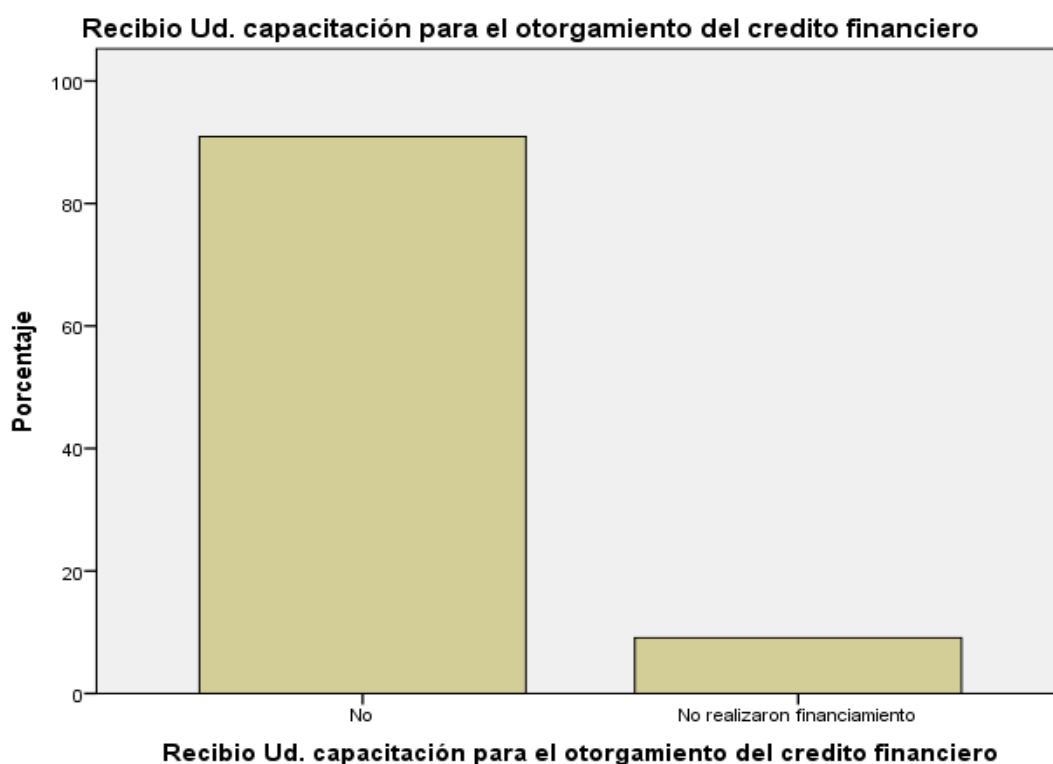


FIGURA N° 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 25

**TABLA N° 26**  
**CANTIDAD DE CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIÓ EN EL**  
**ÚLTIMO AÑO EL REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS**  
**EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE**  
**MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos 0	25	100,0

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

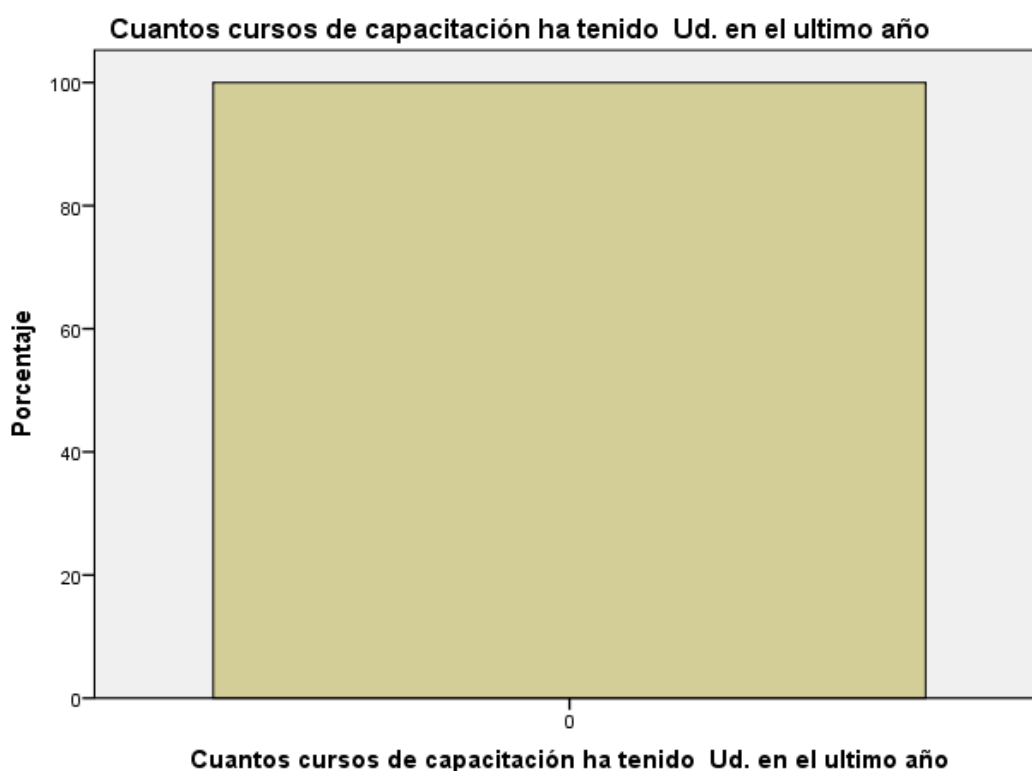


FIGURA N° 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 26

**TABLA N° 27**  
**QUÉ TIPO DE CURSO PARTICIPO EL REPRESENTANTES DE LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY,**  
**2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos      No recibió capacitación	25	100,0

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

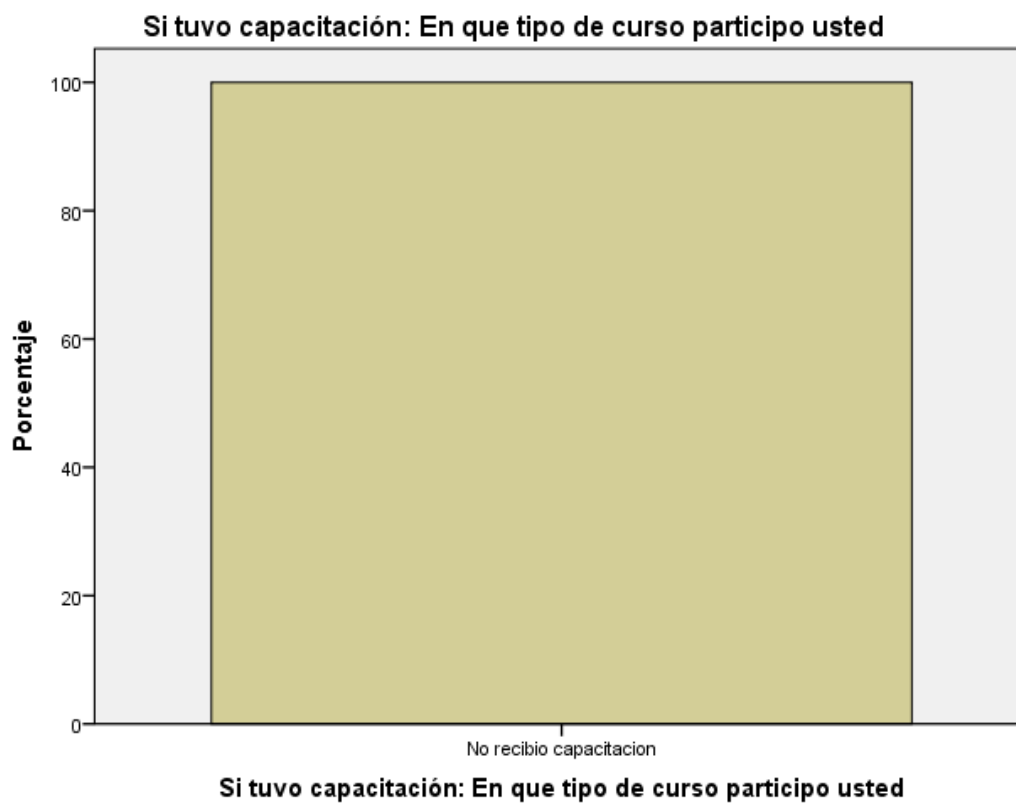


FIGURA N° 27. Qué tipo de curso participo el representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 27

**TABLA N° 28**  
**RECIBIERON CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	3	9,1
	No	22	90,9
	Total	25	100,0

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



FIGURA N° 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 28

**TABLA N° 29**  
**CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON EL PERSONAL**  
**DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE**  
**MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 curso	2	4,5
2 cursos	2	4,5
No realizaron capacitación	21	90,9
Total	25	100,0

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



FIGURA N° 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 29

**TABLA N° 30**  
**CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN EN LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY,**  
**2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	20	81,8
	No	5	18,2
	Total	25	100,0

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

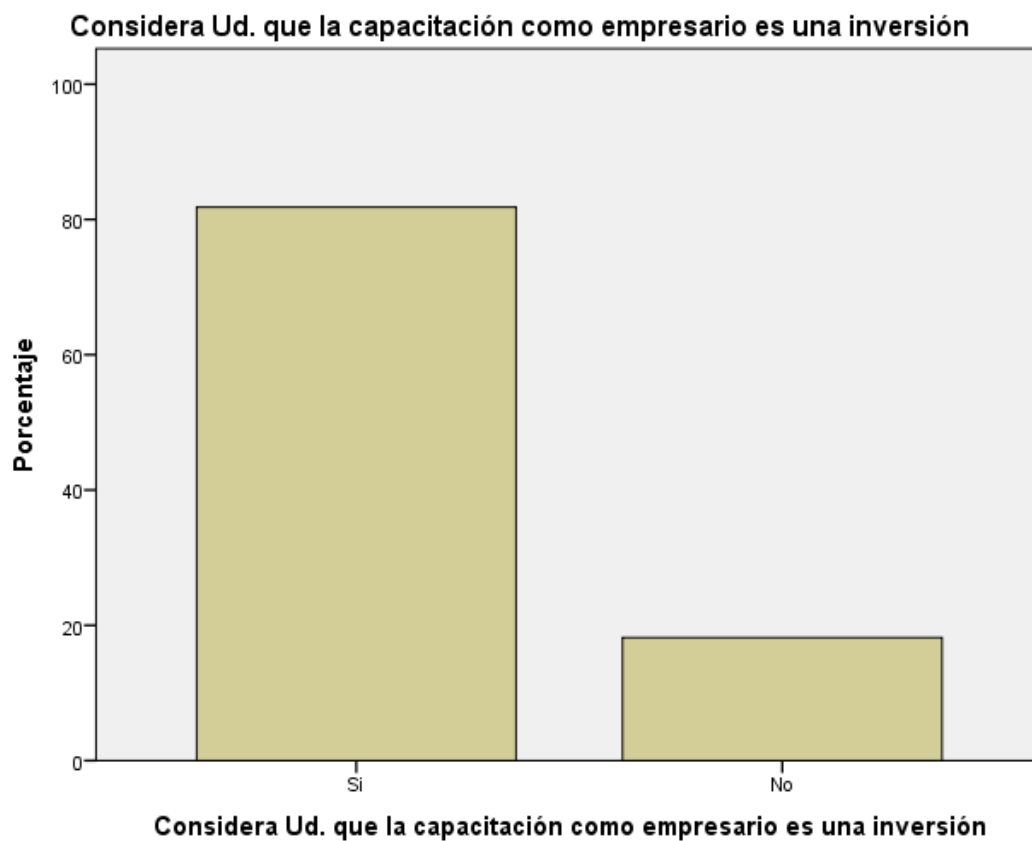


FIGURA N° 30. Considera que la capacitación es una inversión en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 30

**TABLA N° 31**  
**CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL ES RELEVANTE**  
**EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,**  
**RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE**  
**MANANTAY, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	25	100,0

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

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

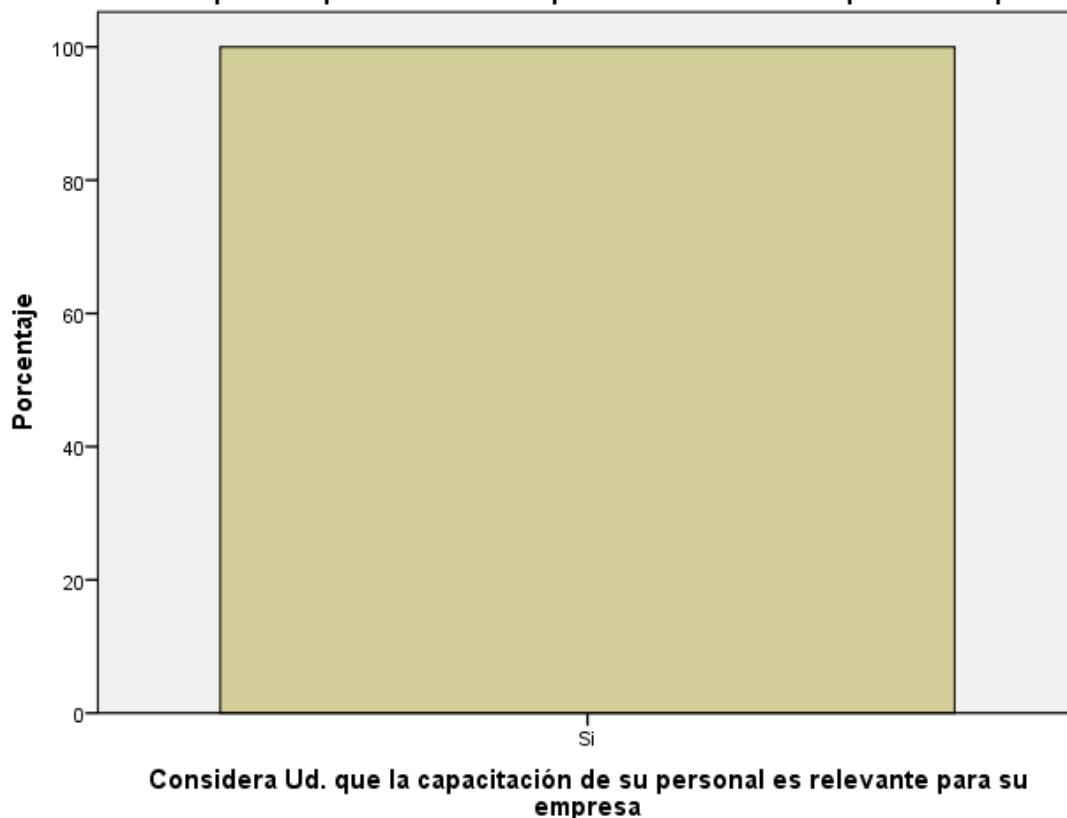


FIGURA N° 31. Considera que la capacitación del personal es relevante en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 31



**TABLA N° 32**  
**TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS**  
**ÚLTIMOS AÑOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**  
**COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL**  
**DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Gestión financiera	2	4,5
	Prestación de mejor servicio al cliente	2	4,5
	No realizaron capacitación	21	90,9
	Total	25	100,0

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



FIGURA N° 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 32

**TABLA N° 33**  
**EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	25	100,0

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



FIGURA N° 33. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 33

**TABLA N° 34**  
**LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	25	100,0

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

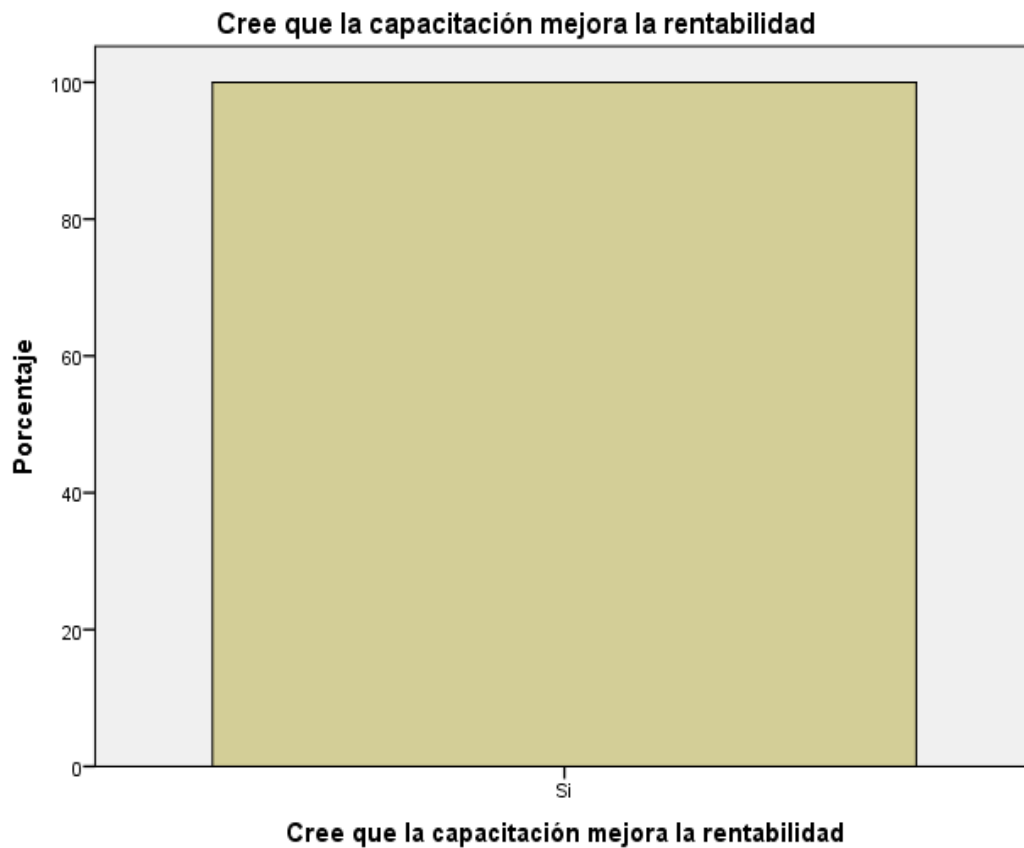


FIGURA N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 34

**TABLA N° 35**  
**LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2018.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Si	25	100,0

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

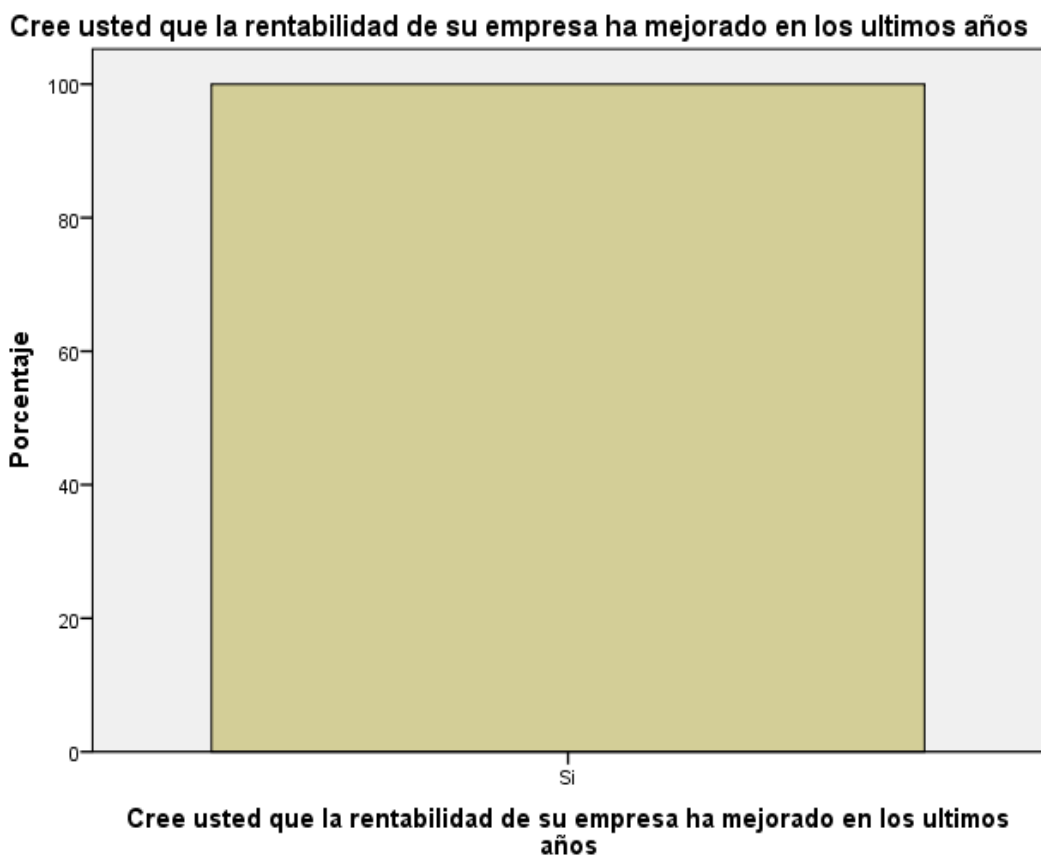


FIGURA N° 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 35

**TABLA N° 36**  
**LA RENTABILIDAD DISMINUYO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS**  
**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO**  
**COMPRA Y VENTA DE MOTO PARTES DEL DISTRITO DE MANANTAY,**  
**2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	25	100,0

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



FIGURA N° 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.

Fuente: Tabla N° 36

## **4.2. Análisis de Resultados**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 72.7% (18) tienen de 41 a 55 años, el 18.2% (5) tienen de 36 a 40 años de edad, el 4.5% (1) tienen de 31 a 35 años, y el 4.5% (1) tienen de 46 a más años (Ver tabla 1).
- El 68.2% (18) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 31.8% (7) son del sexo femenino. (Ver tabla 2).
- El 54.5% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 18.2% (5) con estudios secundarios incompletos, el 18.2% (5) con estudios superior no universitarios incompleto, el 4.5% (1) con estudios universitarios incompletos, y el 4.5% (1) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 72.7% (19) de los representantes de las empresa encuestadas tienen la condición de casados, y el 27.3% (6) convivientes. (Ver tabla 04).
- El 90.9% (23) de los representantes no tienen profesión; y el 9% (2) presentan otras profesiones como administrador e ingeniero agrónomo. (Ver tabla 05).
- El 81.8% (21) de los representantes legales son comerciantes, mientras que el 18.2% (4) no refieren ocupación (Ver tabla 06).

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 77.3% (19) de los representantes de las empresas encuestadas tienen entre 4 a 6 años en el rubro, el 18.2% (5) de 7 a 9 años, mientras que el 4.5% (1) tienen más de 10 años en el rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (25) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).

- El 54.5% (13) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, y el 45.5% (12) de 3 a 4 trabajadores. (Ver tabla 09).
- El 86.4% (22) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales y el 13.6% (3) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 100% (25) se formaron para obtener ganancia. (Ver tabla 11).

### **Respecto al financiamiento**

- El 90.9% (23) de las microempresas se financian por terceros, mientras que el 9.1% (2) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 50% (13) de las microempresas que se financian por terceros lo hace en el Crediscotia y Mi Banco, y el 18.1% (4) recurre al Banco de Crédito, Confianza y el Banco Continental, el 9% (2) en el Ban Bit y Caja Huancayo, el 13.6% (4) en otras entidades financieras, mientras que el 9.1% (2) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 77.5% (19) de las microempresas pagan entre el 2.1% a 4.1% de interés mensual, 13.6% (4) paga otros tipos de interés, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (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 77.3% (19) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 13.6% (4) si obtuvo crédito de prestamistas o usureros, y el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla 17).

- El 77.3% (19) de las microempresas pagaron otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, el 13.6% (4) pagó de 6% a 10% de interés mensual, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla 18).
- El 100% (25) de las microempresas no recibió crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19).
- El 77.3% (19) de las microempresas opinan que las entidades bancarias les otorgan facilidades, el 13.6% (4) indica que son los prestamistas o usureros que les dan facilidades, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 20).
- El 90.9% (22) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, mientras que el 9.1% (3) no realizaron financiamiento. (Ver tabla 21).
- El 68.2% (17) de las microempresas se les otorgo los montos de S/11,000 a S/20,000 soles, al 13.6% (4) de S/1,000 a S/10,000 soles, al 9.1% (2) de S/20,000 a más, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 22).
- Al 81.8% (21) de las microempresas se les otorgo crédito a largo plazo, el 9.1% (2) fue a corto plazo, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 23).
- El 68.2% (17) de las microempresas invirtió el crédito en activos fijos, el 22.7% (5) en mejoramiento y/o ampliación de local, y el 9.1% (3) no realizaron financiamiento. (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**



- El 90.9% (22) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación previa al crédito, y el 9.1% (3) no realizaron financiamiento. (ver tabla 25).
- El 100% (25) de los representantes de la micro y pequeña empresas no recibió capacitación en el último año. (Ver tabla 26).
- El 100% (25) de los representantes de la micro y pequeña empresa no participo en ningún tipo de capacitación. (ver tabla 27).
- El 90.9% (20) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas no recibieron capacitación en los últimos años, y el 9.1% (3), si recibieron capacitación. (ver tabla 28).
- El 90.9% (22) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no realizaron capacitación, y el 9% (2) recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación. (ver tabla 29).
- El 81.8% (20) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 18.2% (5) precisa que no. (ver tabla 30).
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante (ver tabla 31).
- El 90.9% (22) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no realizaron capacitación, y el 9% (3) se capacitó en gestión financiera y prestación de mejor servicio al cliente (Ver tabla 32).

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 100% (25) de los micro y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).

- El 100% (25) de los micro y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años (ver tabla 35).
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas 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 72.7% (19) de los representantes de las micro empresas tienen de 41 a 45 años de edad.
- El 68.2% (17) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 54.5% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios.
- El 72.7% (17) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados.
- El 90.9% (22) de los representantes no tienen profesión.
- El 81.8% (20) de los de los representantes son comerciantes.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 77.3% (19) de los representantes de las empresas tienen entre 4 a 6 años en el rubro y sector.
- El 100% (25) de las empresas son formales.
- El 54.5% (13) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 86.4% (21) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales.

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

### **Respecto al financiamiento**

- El 90.9% (22) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 50% (13) de las microempresas realiza su financiamiento en Crediscotia y Mi Banco.
- El 77.5% (19) de las microempresas pagan intereses mensuales de 2.1% a más de 4.1%.
- El 100% (25) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 100% (25) de las microempresas no paga intereses a las entidades no bancarias.
- El 77.3% (19) de las micro empresas obtienen financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 100% (25) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 100% (25) de las microempresas no pagó tasa de interés a otras entidades.
- El 77.3% (19) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 90.9% (22) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 68.2% (15) de las microempresas se les otorgo los montos de S/11,000 a S/20,000 soles.
- El 81.8% (20) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo.
- El 68.2% (17) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos.

### **Respecto a la capacitación**

- El 90.9% (22) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación previa al crédito.
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación en los últimos años.
- El 100% (25) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún tema.
- El 90.9% (22) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 90.9% (22) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no realizaron capacitación.
- El 81.8% (20) creen que la capacitación es una inversión.
- El 100% (25) creen que la capacitación es relevante.
- El 90.9% (22) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no recibieron ningún tipo de cursos de capacitación.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 100% (25) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (25) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la 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 moto partes por ser una actividad de gran demanda.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro moto partes, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de moto partes.
- Que el trabajo en el rubro de moto partes sirva para tener más familias casadas, por ser requisitos que exigen las entidades financieras para los créditos.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado y le sirva para mejorar su participación en el rubro de moto partes.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque el parque de motokar y motocicletas sigue en aumento.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno, sobre todo en temas tributarios.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente para mayor confianza de los microempresarios, y gozar de beneficios que dicta el gobierno.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).

- 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 familiares, amigos o capital propio, para así evitar el pago de intereses, por los créditos.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tienen todo el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades no bancarias brinden facilidades a los microempresarios.
- Que realicen un análisis de las tasas de interés cobradas por las entidades no bancarias.
- 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 acertada para acceder a fuentes de financiamiento.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con interés bajo.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del tipo de interés.
- Evitar de solicitar crédito a los prestamistas o usureros.
- Evitar pagar intereses altos a los prestamistas o usureros.
- Que los montos promedios a gestionar ante las entidades bancarias sean de acuerdo a la necesidad de la empresa.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos en las entidades financieras y no financieras.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar la rentabilidad futura de la microempresa.

- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar y en el momento adecuado, así evitar insolvencias y falta de liquidez en la empresa.

### **Respecto a la capacitación**

- Que las entidades financieras realicen capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se capaciten por lo menos 2 veces al año.
- Qué se capaciten en temas de manejo empresarial y gestión.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas, así serán más eficientes y eficaces.
- Que realicen capacitaciones al personal como mínimo 2 veces al año.
- Dado que la capacitación es relevante para la micro empresa, se recomienda considerar dichos costos en su flujo de caja.
- Que realice capacitación a sus trabajadores en temas de clima laboral.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas, sobre todo en mantenimientos y reparación de unidades móviles.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que inviertan de acuerdo a su visión de futuro, 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 y así no caer en insolvencias.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Benito S. y Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/.REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>
- Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Comisión Estatal para la planeación de la Educación Superior (2015), *Importancia de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de <http://www.noticiascoepesgto.mx/the-news/255-pymesroque>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructurado financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>



- Espinosa R. (2016), *Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento*. Recuperado de <http://www.autorizadored.es/fuentes-de-financiamiento-para-una-pyme/>
- Expansión (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- Fasabi J. M. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Ferromeque L. E. (2014), *Caracterización del financiamiento y la competitividad en las Mypes del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote, año 2013*. (p. 5). Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- González C, (1991), *Marco teórico y experiencias en el financiamiento de la pequeña empresa*. Recuperado de [https://kb.osu.edu/dspace/bitstream/handle/1811/66187/1/CFAES\\_ESO\\_1676.pdf](https://kb.osu.edu/dspace/bitstream/handle/1811/66187/1/CFAES_ESO_1676.pdf)
- Guerra L. E. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

- 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.
- Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
- León T. N. (2013), *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de repuestos automotrices, Chimbote, 2010-2011*. (p. 7). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Mamani D. (2017), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, del distrito de Juliaca, provincia de San Román*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Moreno *et al.* (2009), *Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México*. (p. 40). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/904/90411683006.pdf>
- Muñoz A. E. y Mayor M. P. (2015), *Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia*.

Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/318218940\\_Las\\_pyme\\_en\\_America\\_Latina\\_Japon\\_la\\_Union\\_Europea\\_Estados\\_Unidos\\_y\\_los\\_cluster\\_en\\_Colombia/fulltext/595dfff0f7e9b1a0754fa03/318218940\\_Las\\_pyme\\_en\\_America\\_Latina\\_Japon\\_la\\_Union\\_Europea\\_Estados\\_Unidos\\_y\\_los\\_cluster\\_en\\_Colombia.pdf?origin=publication\\_detail](https://www.researchgate.net/publication/318218940_Las_pyme_en_America_Latina_Japon_la_Union_Europea_Estados_Unidos_y_los_cluster_en_Colombia/fulltext/595dfff0f7e9b1a0754fa03/318218940_Las_pyme_en_America_Latina_Japon_la_Union_Europea_Estados_Unidos_y_los_cluster_en_Colombia.pdf?origin=publication_detail)

Opinión (2012), *La importancia de la pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2012/1013/noticias.php?id=74279>

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>

Pestano (2014), *Modelo de negocio de venta de repuestos + 2 ejemplos*. Recuperado de <http://www.emprender-facil.com/es/venta-de-repuestos/>

Rivera J. (2015), *Mypes en el Perú*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Sosa R. (2014), *El financiamiento de los micronegocios en México*. (pp. 26-27). (Tesis de maestría). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/4101/1/1080253761.pdf>

Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.

Valera G. Ch. (2013), *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidora de automotores del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

WordPress (2017), *Qué es una Pyme: Importancia de las Pymes en México*. Recuperado de <https://financiamiento.org.mx/pymes-en-mexico/>

## 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 y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018”**

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

*Encuestador (a):*..... *Fecha:* ...../...../2018  
*Razón Social:*.....*RUC N°:*.....

#### **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:**

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

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**

**TITULO**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018”

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

**AUTOR:**

Bach. Yshuiza Tenazoa Junior Julián

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez, Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**



## ARTÍCULO CIENTÍFICO

**TITULO:** Caracterización del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018

**AUTOR (A):** Bach. Yshuiza Tenazoa Junior Julián

**ASESOR:** Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

### I. RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de moto partes, del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 22 microempresarios, cuyos resultados fueron: El 72.7% tienen de 41 a 45 años de edad, el 68.2% son del sexo masculino, el 54.5% cuentan con estudios secundarios, el 72.7% son casados, el 90.9% no tienen profesión, el 81.8% son comerciantes. El 77.3% tienen entre 4 a 6 años en el rubro, son formales, el 54.5% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 86.4% tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales, se formaron para obtener ganancias. El 90.9% de las microempresas se financian por terceros, accediendo al Crediscotia y Mi Banco, el 77.5% pagan intereses mensuales de 2.1% a más de 4.1%, el 100% no se financia en entidades no bancarias, el 77.3% indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios, al 90.9% de las microempresas se les otorgo los montos solicitados, al 68.2% les otorgaron créditos de S/11,000 a S/20,000 soles, siendo a largo plazo, el 68.2% de las microempresas invirtió el crédito en adquisición de

activos fijos. El 90.9% se capacitaron previo al crédito, no fueron capacitados en los últimos años, el 90.9% de los trabajadores no recibieron capacitación. Creen que la capacitación es una inversión y relevante. Creen que el financiamiento y la capacitación mejoran su rentabilidad. Su rentabilidad mejoro en los últimos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes

## **ABSTRAT**

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of the financing, and training in the profitability of micro and small businesses in the commerce sector, buy and sell motorcycle parts, of the Manantay district, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 25 microentrepreneurs, whose results were: 72.7% are from 41 to 45 years of age, 68.2% are male, 54.5% they have secondary studies, 72.7% are married, 90.9% have no profession, 81.8% are merchants. 77.3% have between 4 to 6 years in the field, they are formal, 54.5% have 1 to 2 permanent workers, 86.4% have 3 to 4 temporary workers, were trained to make a profit. 90.9% of microenterprises are financed by third parties, accessing Crediscotia and Mi Banco, 77.5% pay monthly interest of 2.1% to more than 4.1%, 100% is not financed by non-banking entities, 77.3% indicate that banks granted them benefits, 90.9% of microenterprises were granted the amounts requested, 68.2% granted loans from S / 11,000 to S / 20,000 soles, and in the long term, 68.2% of microenterprises invested the loan in acquisition of fixed assets. 90.9% were trained prior to the credit, they were not trained in the last years, 90.9% of the workers did not receive training. They

believe that training is an investment and relevant. They believe that financing and training improve their profitability. Its profitability improved in recent years.

**Keywords:** Finance, training, profitability, Mypes.

## II. INTRODUCCIÓN

Como sabemos las Micro y pequeña empresa (en adelante Mype) juega un papel preminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Comisión Estatal para la planeación de la Educación Superior (2015), en “Importancia de las micro y pequeñas empresas”, precisa que las pequeñas y medianas empresas, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Dicho lo anterior Muñoz y Mayor (2015), en “Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia”, precisan que en América Latina las empresas son poco competitivas porque no existe una relación entre el sector industrial y la investigación en desarrollo tecnológico, y entre el sector empresarial y la universidad, de manera tal que se fortalezcan mutuamente y se mejore la producción y la creación de nuevos productos con valor agregado. En América Latina la investigación empresarial es

escasa, lo que muestra debilidad competitiva de la empresa como consecuencia de los bajos niveles de calidad en la educación. Más del 90 % del total de la Mypes en latinoamericana es microempresa sin vocación exportadora. La microempresa no logra suficiente capital para la inversión en innovación, diseño y desarrollo de nuevos productos, porque normalmente la micro y pequeña empresa está ligada a la comercialización y pequeños servicios.

Además WordPress (2017), en “Qué es una Pyme: Importancia de las Pymes en México”, afirma que, Las micro, pequeñas y medianas empresas o por sus siglas (pymes en México) constituyen la columna vertebral de la economía nacional en México de acuerdo a lo obtenido en los últimos años. Estas generan un impacto grande en la generación de empleos y la producción nacional. Estos datos indican que en México aproximadamente 4,0000 empresas operan en el país. El 99.8 % son pymes y corresponden al 52% del Producto Interno Bruto y al 72% del empleo en el país. Asimismo, unas de las desventajas de las Pymes en México son: No tienen la capacidad para mejorar el equipo y las técnicas de producción; En ocasiones es difícil contratar personal con capacitación por no poder pagar salarios competitivos; La caída de la producción cuenta con algunas deficiencias, puesto que no hay controles de calidad o son mínimos; No se pueden absorber los gastos de capacitación; Algunos problemas son derivados de la falta de organización tales como ventas insuficientes, mal servicio, precios altos o calidad mala, mala atención al público, y activos fijos excesivos.

Igualmente Opinión (2012), en “La importancia de la pequeña empresa”, ocho de cada diez empleos que hay en Bolivia son generados por la micro, la pequeña y mediana empresa. A nivel de créditos en el sistema financiero, el 22%

corresponde a las pequeñas y medianas empresas, en tanto que los microcréditos captan el 25% de las colocaciones. La participación de este sector dinámico de la economía es fundamental, aunque muchas de sus actividades son silenciosas e informales. Las micro y pequeñas empresas generaron 85.228 dólares en ventas directas, consolidaron 93.000 dólares en la rueda de negocios y lograron 1.152.880 dólares en intenciones de negocios. Las pequeñas y medianas empresas tienen muchas fortalezas por su capacidad de acción, flexibilidad e innovación. Pero a la vez presentan debilidades como el poco uso de la tecnología, la escasa planificación y sobre todo la informalidad, falta de capacitación y poco financiamiento. Otra deficiencia es la resistencia a asociarse. Las micro, pequeñas y medianas empresas requieren de un mayor apoyo institucional para crecer y garantizar empleos dignos a sus trabajadores. Así podrán responder a las oportunidades que se presentan hoy con una mayor demanda y apertura de nuevos mercados-

Ahora veamos a Rivera (2015), en “Mypes en el Perú”, precisa que, las Mypes son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, la importancia de las Mype como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza. El Estado fomenta la formalización de las Mype a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una Mype; pese a ello

las micro y pequeñas empresas padecen de acceso a fuentes de financiamiento y campea su informalidad.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las Mype que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

De igual modo Pestano (2014), en “Modelo de negocio de venta de repuestos + 2 ejemplos”, nos dice que, dado el aumento de vehículos de dos ruedas por ser de menos costo tanto en la adquisición de la motocicleta como en la compra de repuesto; muchas Mypes en incursionado en la comercialización de moto repuestos; ofreciendo a su público repuestos automotrices en la tienda. También provee a distribuidores de menor escala, por eso el segmento de su público es un poco más amplio: también masculino, pero de entre 20 y 50 años. Generalmente son hombres de familia que utilizan sus motocicletas para trasladarse por la ciudad con su familia. Aunque sus clientes finales, los distribuidores, en general son dueños de pequeños talleres o ventas de autopartes y accesorios; de este análisis se desprende la importancia de este rubro comercial, aún informal en muchos de los casos

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad 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 a 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, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de moto partes, del distrito de Manantay, 2018?

Para dar respuesta al problema enunciado, nos planteamos el siguiente objetivo general: 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 moto partes, del distrito de Manantay, 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 ropa para caballeros, 2016; 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 Manantay 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.

### **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 moto partes del distrito de Manantay 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 moto partes del distrito de Manantay 2018. El cual representa el 100% de la población.

#### **4.1 Definición y operacionalización de las variables**

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

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

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

**Fuente:** Yshuiza (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 de los representantes de las micro empresas encuestadas el 72.7% (17) tienen de 41 a 55 años, el 18.2% (6) tienen de 36 a 40 años de edad, el 4.5% (1) tienen de 31 a 35 años, y el 4.5% (1) tienen de 46 a más años (Ver tabla 1).
- El 68.2% (17) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 31.8% (8) son del sexo femenino. (Ver tabla 2).
- El 54.5% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 18.2% (4) con estudios secundarios incompletos, el 18.2% (4) con estudios superior no universitarios incompleto, el 4.5% (2) con estudios universitarios incompletos, y el 4.5% (2) con estudios superior no universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 72.7% (18) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados, y el 27.3% (7) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 90.9% (20) de los representantes no tienen profesión; y el 9% (2) presentan otras profesiones como administrador e ingeniero agrónomo. (Ver tabla 05).



- El 81.8% (20) de los representantes legales son comerciantes, mientras que el 18.2% (5) no refieren ocupación (Ver tabla 06).

### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 77.3% (19) de los representantes de la empresa tienen entre 4 a 6 años en el rubro, el 18.2% (5) tienen entre 7 a 9 años, mientras que el 4.5% (1) tienen más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 100% (25) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 54.5% (13) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, y el 45.5% (12) tienen entre 3 a 4 trabajadores. (Ver tabla 09).
- El 86.4% (20) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales y el 13.6% (5) tiene entre 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 90.9% (21) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 9.1% (4) su financiamiento es propio. (Ver tabla 12).
- El 50% (13) de las microempresas realiza su financiamiento en el Crediscotia y Mi Banco, y el 18.1% (4) se financia por intermedio del Banco de Crédito, Confianza y el Banco Continental, el 9% (2) del Ban Bit y Caja Huancayo, el 13.6% (4) de otras entidades financieras, mientras que el 9.1% (2) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 77.5% (19) de las microempresas paga entre el 2.1% a 4.1% de interés mensual, 13.6% (4) paga otros tipos de interés, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (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 77.3% (19) obtuvo crédito de otros tipos de prestamistas o usureros, el 13.6% (4) si obtuvo crédito de prestamistas o usureros, y el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla 17).
- El 77.3% (20) de las microempresas pagaron otro tipo de intereses a los prestamistas o usureros, el 13.6% (3) pagó de 6% a 10% de interés mensual, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (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 77.3% (20) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades, el 13.6% (3) precisa que son los prestamistas o usureros que les dan facilidades para un crédito, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 21).
- El 90.9% (23) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, mientras que al 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla 22).
- El 68.2% (17) de las microempresas se les otorgo los montos de S/11,000 a S/20,000 soles, al 13.6% (4) de S/1,000 a S/10,000 soles, al 9.1% (2) de S/20,000 a más, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 23).

- El 81.8% (21) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, al 9.1% (2) fue a corto plazo, mientras que el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (Ver tabla N° 24).
- El 68.2% (17) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos, el 22.7% (6) en mejoramiento y/o ampliación de local, y el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (ver tabla 25).

### **Respecto a la capacitación**

- El 90.9% (23) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado, y el 9.1% (2) no realizaron financiamiento. (ver tabla 26).
- El 100% (25) de los representantes de la micro y pequeña empresas no recibió capacitación en el último año. (Ver tabla 27).
- El 100% (25) de los representantes de la micro y pequeña empresa no participo en ningún tipo de capacitación. (ver tabla 28).
- El 90.9% (23) de los trabajadores de la micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación en los últimos años y el 9.1% (2), si recibieron capacitación. (ver tabla 29).
- El 90.9% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no realizaron capacitación, y el 9% (2) recibieron entre 1 a 2 cursos de capacitación. (ver tabla 30).
- El 81.8% (21) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 18.2% (4) precisa que no. (ver tabla 31).
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante (ver tabla 32).

- El 90.9% (23) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no realizaron capacitación, y el 9% (2) se capacitó en gestión financiera y prestación de mejor servicio al cliente (Ver tabla 33).

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 100% (25) de los micro y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 100% (25) de los micro y pequeñas empresas creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 35).
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad en los últimos años (ver tabla 36).
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas 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 72.7% (19) de los representantes de las micro empresas tienen de 41 a 45 años de edad.
- El 68.2% (17) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 54.5% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios.
- El 72.7% (19) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados.
- El 90.9% (23) de los representantes no tienen profesión.
- El 81.8% (20) de los de los representantes son comerciantes.

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 77.3% (19) de los representantes de las empresas tienen entre 4 a 6 años en el rubro y sector.
- El 100% (25) de las empresas son formales.
- El 54.5% (13) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 86.4% (21) de las microempresas tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales.
- El 100% (25) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 90.9% (20) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 50% (13) de las microempresas realiza su financiamiento en Crediscotia y Mi Banco.
- El 77.5% (19) de las microempresas pagan intereses mensuales de 2.1% a más de 4.1%.
- El 100% (25) de las microempresas no realizan su financiamiento en entidades no bancarias.
- El 100% (25) de las microempresas no paga intereses a las entidades no bancarias.
- El 77.3% (19) de las microempresas obtienen financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 77.3% (19) de las microempresas pagan tasa de interés mensual a otros prestamistas o usureros.
- El 100% (25) de las microempresas no realizaron crédito a otras entidades.
- El 100% (25) de las microempresas no pagó tasa de interés a otras entidades.

- El 77.3% (19) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 90.9% (23) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 68.2% (17) de las microempresas se les otorgo los montos de S/11,000 a S/20,000 soles.
- El 81.8% (18) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo.
- El 68.2% (17) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en adquisición de activos fijos.

### **Respecto a la capacitación**

- El 90.9% (23) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación previa al crédito.
- El 100% (25) de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación en los últimos años.
- El 100% (25) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún tema.
- El 90.9% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 90.9% (23) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no realizaron capacitación.
- El 81.8% (20) creen que la capacitación es una inversión.
- El 100% (25) creen que la capacitación es relevante.
- El 90.9% (20) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no recibieron ningún tipo de cursos de capacitación.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 100% (25) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (25) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la 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 moto partes ya que esta en mayor demanda y crecimiento.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro moto partes, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de moto partes.
- Que el trabajo en el rubro de moto partes sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado y le sirva para mejorar su participación en el rubro de moto partes.

### **Respecto a las características de las microempresas**

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de usar herramientas de moto partes.

- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal, para que gocen de beneficios que dicta el gobierno.
- Es necesario que las micro empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- 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 elevados.
- 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 familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan 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.

#### **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 los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

#### **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**

Benito S. y Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>

- Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Comisión Estatal para la planeación de la Educación Superior (2015), *Importancia de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado de <http://www.noticiascoepesgto.mx/the-news/255-pymesroque>
- 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>
- Espinosa R. (2016), *Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento*. Recuperado de <http://www.autorizadored.es/fuentes-de-financiamiento-para-una-pyme/>
- Expansión (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- Fasabi J. M. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de computadoras, del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado).

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

Ferromeque L. E. (2014), *Caracterización del financiamiento y la competitividad en las Mypes del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote, año 2013*. (p. 5). Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

González C, (1991), *Marco teórico y experiencias en el financiamiento de la pequeña empresa*. Recuperado de [https://kb.osu.edu/dspace/bitstream/handle/1811/66187/1/CFAES\\_ESO\\_1676.pdf](https://kb.osu.edu/dspace/bitstream/handle/1811/66187/1/CFAES_ESO_1676.pdf)

Guerra L. E. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa deportiva del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech

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.

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

- León T. N. (2013), *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de repuestos automotrices, Chimbote, 2010-2011.* (p. 7). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Mamani D. (2017), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, del distrito de Juliaca, provincia de San Román.* (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
- Moreno *et al.* (2009), *Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Tecomán, Colima, México.* (p. 40). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/904/90411683006.pdf>
- Muñoz A. E. y Mayor M. P. (2015), *Las Pymes en América Latina, Japón, La Unión Europea, Estados Unidos y los Clúster en Colombia.* Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/318218940\\_Las\\_pyme\\_en\\_America\\_Latina\\_Japon\\_la\\_Union\\_Europea\\_Estados\\_Unidos\\_y\\_los\\_cluster\\_en\\_Colombia/fulltext/595dfff0f7e9b1a0754fa03/318218940\\_Las\\_pyme\\_en\\_America\\_Latina\\_Japon\\_la\\_Union\\_Europea\\_Estados\\_Unidos\\_y\\_los\\_cluster\\_en\\_Colombia.pdf?origin=publication\\_detail](https://www.researchgate.net/publication/318218940_Las_pyme_en_America_Latina_Japon_la_Union_Europea_Estados_Unidos_y_los_cluster_en_Colombia/fulltext/595dfff0f7e9b1a0754fa03/318218940_Las_pyme_en_America_Latina_Japon_la_Union_Europea_Estados_Unidos_y_los_cluster_en_Colombia.pdf?origin=publication_detail)
- Opinión (2012), *La importancia de la pequeña empresa.* Recuperado de <http://www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2012/1013/noticias.php?id=74279>

- 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>
- Pestano (2014), *Modelo de negocio de venta de repuestos + 2 ejemplos*. Recuperado de <http://www.emprender-facil.com/es/venta-de-repuestos/>
- Rivera J. (2015), *Mypes en el Perú*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
- Sosa R. (2014), *El financiamiento de los micronegocios en México*. (pp. 26-27). (Tesis de maestría). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/4101/1/1080253761.pdf>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Valera G. Ch. (2013), *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidora de automotores del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011*. (p. 6). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- WordPress (2017), *Qué es una Pyme: Importancia de las Pymes en México*. Recuperado de <https://financiamiento.org.mx/pymes-en-mexico/>

### **7.2.3 Declaración Jurada del Artículo Científico**

## **DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN DE ARTÍCULO CIENTÍFICO**

Yo, Yshuiza Tenazoa Junior Julián, identificado con DNI N° 72150813, 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 en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio compra y venta de moto partes del distrito de Manantay, 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 Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 10 de junio de 2018

.....

**Yshuiza Tenazoa Junior Julián**  
DNI N° 72150813

## 7.2.4 Tabla de Fiabilidad

### Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,77	,612	25
Sexo	1,32	,477	25
Grado de instrucción	5,36	1,989	25
Estado civil	2,27	,456	25
Profesión	1,14	,468	25
Ocupación	1,82	,395	25
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	2,27	,550	25
Número de trabajadores permanentes	1,45	,510	25
Número de trabajadores eventuales	1,86	,351	25
Como financia su actividad productiva	1,91	,294	25
Entidades Bancarias	4,91	2,308	25
Que tasa de interés mensual paga	4,14	,834	25
Prestamistas o usureros	1,95	,486	25
Que tasa de interés mensual paga	4,82	,795	25
Entidades que le otorga facilidades para el crédito	1,55	1,057	25
Los créditos fueron en los montos solicitados	1,18	,588	25
Monto promedio del crédito otorgado	2,14	,774	25
Tipo de crédito solicitado	2,00	,436	25
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	2,05	1,046	25
Capacitación para el crédito financiero	2,09	,294	25
El personal ha recibido algún tipo de capacitación	1,91	,294	25
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	4,68	1,041	25
Capacitación es una inversión	1,18	,395	25
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	5,77	,752	25

### 7.2.5 Base de Datos

#### PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

##### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	25	100,0
Casos	Excluidos <sup>a</sup>	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
0,823	0,812	35



Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de Instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interes mensual paga	Prestamistas o usuarios	Que tasa de interes mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del credito otorgado	Tipo de credito solicitado	En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	Si la respuesta es si, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	En que temas se capacitaron sus trabajadores
Edad	1,000	-.067	.188	.062	.113	.018	.193	.194	-.151	.144	-.083	.064	-.197	-.187	-.020	-.144	-.032	-.178	-.132	-.144	-.120	-.119	-.215	-.118
Sexo	-.067	1,000	.224	-.199	-.204	.069	-.165	-.036	.271	.216	.244	-.474	.065	.160	-.361	-.216	-.123	.000	-.126	-.216	-.123	-.074	-.322	-.054
Grado de instrucción	.188	.224	1,000	.358	.200	-.084	.079	.158	-.063	.222	-.065	-.089	-.278	-.257	-.054	-.222	-.198	-.384	-.054	-.222	-.185	-.125	-.209	-.101
Estado civil	.062	-.199	.358	1,000	-.183	-.289	.069	.261	-.054	.194	-.156	-.103	-.156	-.119	-.126	-.194	-.239	-.127	-.194	-.161	-.109	-.289	-.088	
Profesión	.113	-.204	.200	-.183	1,000	-.833	.034	.327	.119	.094	-.341	-.194	-.391	-.443	-.228	-.094	-.317	-.467	-.013	-.094	.094	.063	.375	.082
Ocupación	.018	.069	-.094	-.289	-.633	1,000	-.637	-.516	-.187	-.149	.190	.079	.203	.193	.021	.149	.085	.276	.136	.149	-.149	-.147	-.083	-.146
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.193	-.165	.079	.069	.034	-.637	1,000	.386	.201	.160	.058	-.292	.049	.119	-.268	-.160	.244	.000	-.271	-.160	.160	.159	-.239	.157
Número de trabajadores permanentes	.194	-.036	.158	.261	.327	-.516	.386	1,000	.097	-.029	-.044	-.041	-.105	-.139	.137	.029	-.044	-.214	.049	.029	-.029	.016	-.194	.034
Número de trabajadores eventuales	-.151	.271	-.062	-.054	.119	-.187	.201	.097	1,000	-.126	.454	-.259	.520	.589	-.303	.126	.422	.311	.018	.126	-.126	-.124	-.156	-.123
Como financia su actividad productiva	.144	.216	.222	.194	.094	-.149	.160	-.029	-.126	1,000	-.574	-.724	-.697	-.481	-.752	-.1000	-.779	-.742	-.915	-.1000	-.099	.149	-.098	
Entidades Bancarias	-.083	.244	-.065	-.156	-.341	.190	.058	-.044	.454	-.574	1,000	-.043	.846	.821	.021	.574	.757	.757	.554	.574	-.083	-.072	-.295	-.067
Que tasa de interes mensual paga	.064	-.474	-.089	-.103	.194	.079	-.292	-.041	-.259	-.724	-.043	1,000	.134	-.105	.885	.724	.339	.262	.703	.724	.053	.052	.066	.052
Prestamistas o usuarios	-.197	.065	-.278	-.156	-.391	.203	.049	-.105	.520	-.697	.846	.134	1,000	.964	.051	.697	.904	.899	.567	.697	-.030	-.203	-.030	
Que tasa de interes mensual paga	-.187	.160	-.257	-.119	-.443	.193	.119	-.139	.589	-.481	.821	-.105	.864	1,000	-.216	.481	.816	.823	.354	.481	-.074	-.073	-.193	-.072
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	-.020	-.361	-.054	-.126	.228	.021	-.268	.137	-.303	-.752	.021	.885	.051	-.216	1,000	.752	.254	.206	.752	.752	.167	.165	-.021	.163
Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.144	-.216	-.222	-.194	-.094	.149	-.160	.029	.126	-.1000	.574	.724	.697	.481	.752	1,000	.779	.742	.915	1,000	.100	.099	-.149	.098
Monto promedio del credito otorgado	-.032	-.123	-.188	-.110	-.317	.085	.244	-.044	.422	-.779	.753	.339	.904	.816	.254	.779	1,000	.845	.639	.779	.057	.056	-.241	.056
Tipo de credito solicitado	-.178	.000	-.384	-.239	-.467	.276	.000	-.214	.311	-.742	.757	.262	.899	.823	.206	.742	.845	1,000	.626	.742	.000	.000	-.276	.000
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	-.132	-.126	-.054	-.127	-.013	.136	-.271	.049	.018	-.915	.554	.703	.567	.354	.752	.915	.639	.628	1,000	.915	.014	.014	-.252	.014
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	-.144	-.216	-.222	-.194	-.094	.149	-.160	.029	.126	-.1000	.574	.724	.697	.481	.752	1,000	.779	.742	.915	1,000	.100	.099	-.149	.098
El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	-.120	-.123	-.185	-.161	.094	-.149	.160	-.029	-.126	-.100	-.083	.053	-.030	-.074	.167	.100	.057	.000	.014	.100	1,000	.989	.149	.979
Si la respuesta es si, indique la cantidad de cursos	-.119	-.074	-.125	-.109	.093	-.147	.159	.016	-.124	-.099	-.072	.052	-.030	-.073	.165	.099	.056	.000	.014	.099	.989	1,000	.147	.998
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-.215	-.322	-.209	-.289	.375	-.083	-.239	-.194	-.156	.149	-.295	.066	-.203	-.193	-.021	-.149	-.241	-.276	-.252	-.149	.149	.147	1,000	.146
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.118	-.054	-.101	-.088	.092	-.146	.157	.034	-.123	-.098	-.067	.052	-.030	-.072	.163	.098	.056	.000	.014	.098	.979	.998	.146	1,000

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de Instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Como financia su actividad productiva	Entidades Bancarias	Que tasa de interes mensual paga	Prestamistas o usuarios	Que tasa de interes mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del credito otorgado	Tipo de credito solicitado	En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	Si la respuesta es si, indique la cantidad de cursos	Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	En que temas se capacitaron sus trabajadores
Edad	.374	-.019	.229	.017	.032	.004	.065	.061	-.032	.026	-.117	.032	-.058	-.091	-.013	-.052	-.015	-.048	-.084	-.026	-.022	-.076	-.052	-.054
Sexo	-.019	.227	.212	-.043	-.045	.013	-.043	-.009	.045	.030	.268	-.188	.015	.061	-.182	-.061	-.045	.000	-.063	-.030	-.017	-.037	-.061	-.019
Grado de instrucción	.229	.212	3.957	.325	.186	-.074	.087	.160	-.043	.130	-.299	-.147	-.208	-.407	-.113	-.260	-.390	-.333	-.113	-.130	-.108	-.260	-.165	-.152
Estado civil	.017	-.043	.325	.208	-.039	.052	.017	.061	-.009	.038	-.165	-.039	-.035	-.043	-.061	-.052	-.039	-.048	-.061	-.026	-.022	-.052	-.052	-.030
Profesión	.032	-.045	.186	-.039	.219	-.117	.009	.078	.019	.013	-.368	.076	-.089	-.165	.113	-.026	-.115	-.095	-.006	-.013	.013	.045	.069	.032
Ocupación	.004	.013	-.074	.052	-.117	.156	-.139	-.104	-.026	-.017	.173	.026	.039	.061	.009	.035	.026	.048	.056	.017	-.017	-.061	-.013	-.043
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.065	-.043	.087	.017	.009	-.139	.303	.108	.039	.026	.074	-.134	.013	.052	-.156	-.052	.104	.000	-.156	-.026	.026	.091	-.052	.065
Número de trabajadores permanentes	.061	-.009	.160	.061	.078	-.104	.108	.260	.017	-.004	-.052	-.017	-.026	-.056	.074	.009	-.017	-.048	.026	.004	-.004	.009	-.039	.013
Número de trabajadores eventuales	-.032	.045	-.043	-.009	.019	-.026	.039	.017	.123	-.013	.368	-.076	.089	.165	-.113	.026	.115	.048	.006	.013	-.013	-.045	-.022	-.032
Como financia su actividad productiva	.026	.030	.130	.026	.013	-.017	.026	-.004	-.013	.087	-.390	-.177	-.100	-.113	-.234	-.173	-.177	-.095	-.281	-.087	-.009	-.030	.017	-.022
Entidades Bancarias	-.117	.268	-.299	-.165	-.368	.173	.074	-.052	.368	-.390	5.325	-.082	.848	1.506	.052	.779	1.346	.762	1.338	.390	-.056	-.173	-.268	-.117
Que tasa de interes mensual paga	.032	-.188	-.147	-.039	.076	.026	-.134	-.017	-.076	-.177	-.082	.695	.054	-.069	.779	.355	.219	.095	.613	.177	.013	.045	.022	.032
Prestamistas o usuarios	-.058	.015	-.268	-.035	-.089	.039	.013	-.026	.089	-.100	.848	.054	.236	.372	.026	.199	.340	.190	.288	.100	-.004	-.015	-.039	-.011
Que tasa de interes mensual paga	-.091	.061	-.407	-.043	-.165	.061	.052	-.056	.165	-.113	1.506	-.069	.372	.632	-.182	.225	.502	.268	.284	.113	-.017	-.061	-.061	-.043
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de credito	-.013	-.182	-.113	-.061	.113	.009	-.156	.074	-.113	-.234	.052	.779	.026	-.182	1.117	.468	.208	.095	.831	.234	.052	.182	-.009	.130
Los creditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.052	-.061	-.260	-.052	-.026	.035	-.052	.009	.026	-.173	.779	.355	.199	.225	.468	.346	.355	.190	.563	.173	.017	.061	-.035	.043
Monto promedio del credito otorgado	-.015	-.045	-.290	-.039	-.115	.026	.104	-.017	.115	-.177	1.346	.219	.340	.502	.208	.355	.600	.288	.517	.177	.013	.045	-.074	.032
Tipo de credito solicitado	-.048	.000	-.333	-.048	-.095	.048	.000	-.048	.048	-.095	.762	.095	.190	.286	.095	.190	.286	.095	.286	.095	.000	.000	-.048	.000
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	-.084	-.063	-.113	-.061	-.006	.056	-.156	.026	.006	-.281	1.338	.613	.286	.284	.831	.563	.517	.268	1.093	.281	.004	.015	-.104	.011
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	-.026	-.030	-.130	-.026	-.013	.017	-.026	.004	.013	-.087	.390	.177	.100	.113	.234	.173	.177	.095	.281	.087	.009	.030	-.017	.022
El personal de su empresa ¿Ha recibido algun tipo de capacitación?	-.022	-.017	-.108	-.022	.013	-.017	.026	-.004	-.013	-.009	-.056	.013	-.004	-.017	.052	.017	.013	.000	.004	.009	.087	.303	.017	.216
Si la respuesta es si, indique la cantidad de cursos	-.076	-.037	-.260	-.052	.045	-.081	.091	.009	-.045	-.030	-.173	.045	-.015	-.061	.182	.061	.045	.000	.015	.030	.303	1.084	.061	.781
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	-.052	-.061	-.165	-.052	.069	-.013	-.052	-.039	-.022	.017	-.268	.022	-.039	-.061	-.009	-.035	-.074	-.048	-.104	-.017	.017	.061	.156	.043
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.054	-.019	-.152	-.030	.032	-.043	.065	.013	-.032	-.022	-.117	.032	-.011	-.043	.130	.043	.032	.000	.011	.022	.216	.781	.043	.565

## BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_servicio	Formalidad	Trabajo_per...	Trabajo_ventu...	Motivos_fo...	Como_financ...	Entidad_ba...	Tasa_interes	Entidad...	Tasa_inter...	Prestatam...	Tasa_inter...	Mayores_fa...	Montos_sc...	Montos_pro...	Tipo_credit...	Inversion_c...	Recibos_pac...	Cuanto_cu...	Tipo_curso	Capacidad_c...	Cantidad_c...	Capacidad_c...	Capacidad_c...	Temas_cap...	Financiamen...	Capacitacion...	Rentabilidad...	Rentabilidad...
1	3	1	4	2	1	2	2	1	1	2	1	2	5	4	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	1	1	1	1	3	1	1	1	2
2	3	2	9	3	1	2	2	1	2	2	1	2	6	4	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	1	2	1	1	4	1	1	1	2
3	3	2	4	2	1	2	2	1	2	2	1	2	7	3	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
4	2	1	4	3	1	2	2	1	1	2	1	2	5	4	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
5	3	1	9	3	1	2	3	1	1	2	1	2	5	4	0	0	2	5	1	1	3	2	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
6	3	1	8	2	2	1	3	1	2	2	1	2	5	4	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
7	3	1	4	2	1	2	2	1	1	1	1	2	5	4	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	2	5	2	1	6	1	1	1	2
8	2	1	4	2	1	2	2	1	1	2	1	2	4	4	0	0	2	5	1	1	2	2	1	2	0	6	2	5	2	1	6	1	1	1	2
9	3	2	5	2	1	2	2	1	1	2	1	2	2	4	0	0	2	5	1	1	2	2	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
10	3	2	5	2	1	2	2	1	1	2	1	2	6	4	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
11	3	1	4	3	1	2	3	1	2	2	1	2	6	3	0	0	2	5	1	1	2	2	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
12	1	2	5	2	1	1	3	1	2	2	1	2	5	3	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
13	4	1	4	2	1	1	4	1	2	2	1	2	5	4	0	0	2	5	1	1	3	2	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
14	3	2	9	2	1	2	2	1	1	2	1	2	8	3	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
15	3	1	4	3	1	2	2	1	2	2	1	2	3	4	0	0	2	5	1	1	2	2	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
16	3	1	6	2	3	1	2	1	2	2	1	2	1	5	0	0	1	3	3	1	1	1	2	2	0	6	2	5	2	1	6	1	1	1	2
17	3	1	9	3	1	2	2	1	2	1	1	2	1	5	0	0	1	3	3	1	1	1	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
18	3	1	4	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	5	0	0	1	3	3	1	1	2	2	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
19	3	1	4	2	1	2	2	1	2	2	1	1	9	6	0	0	3	6	4	3	4	3	5	3	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
20	2	1	4	2	1	2	2	1	1	2	1	1	9	6	0	0	3	6	4	3	4	3	5	3	0	6	2	5	1	1	6	1	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