

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018”

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

AUTOR:

Bach. Lobo Shuña Lixy Llerme

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

TÍTULO DE LA TESIS

Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018

HOJA DE FIRMAS DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR

.....
Dra. CPCC. ROSARIO E. RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
Presidente

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
Secretario

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DÍAZ ODICIO
Miembro

.....
Mg. CPCC ROMEL ARÉVALO PÉREZ
Asesor

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel, calidad y acorde con la demanda laboral existente en el mercado laboral.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por su paciencia, dedicación y por brindarme los conocimientos para la elaboración de la presente investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y a todas las personas que contribuyeron sin esperar alguna retribución a cambio para la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

RESUMEN

Este estudio tuvo como propósito “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 madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018”. La investigación siguió un diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 35 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 37 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 85% de empresarios está entre 26 a 55 años, el 66% son hombres y el 46% tiene secundaria completa, el 46% son casados y el 80% se dedica a ser comerciante. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 71% de empresas tiene entre 6 a más de 16 años en el rubro y el 100% son formales; el 54% tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes y de 1 a 2 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 74% se financia por terceros, el 63% con el BCP y paga una tasa de 1.5 a 2% mensual, por un préstamo de 6,000 a 10,000 y a corto plazo, invirtieron el crédito en capital de trabajo. En lo que respecta a la capacitación: el 74% no recibió capacitación al otorgar el crédito, su personal se capacitó en mejor servicio al cliente; el 77% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 80% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y el 74% que la capacitación la mejoró. Además, cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

This study had the main purpose to describe the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in the wood products sector, buying and selling wood retail in the district of Yarinacocha, 2018. It was a descriptive and quantitative research, where We worked with a sample of 35 micro-companies whose legal representatives were given a questionnaire of 37 questions, reaching the following results: Regarding entrepreneurs and micro and small businesses, the age of 85% of entrepreneurs is between 26 and 55 years, 66% are men and 46% have full secondary education, 46% are married and 80% are dedicated to being a merchant. Regarding micro and small businesses: 71% of companies are between 6 and more than 16 years old in the business and 100% are formal; 54% have 3 to 5 permanent workers and 1 to 2 temporary workers. Regarding financing: 74% is financed by third parties, 63% with BCP and pays a 1.5 to 2% monthly rate, for a loan of 6,000 to 10,000 and in the short term, they invested the loan in working capital. Regarding training: 74% did not receive training when granting the loan, their staff was trained in better customer service; 77% consider that training is an investment and that it is relevant for their company. Regarding profitability: 80% believe that financing improved profitability, and 74% that training improved it. He also believes that the profitability of their companies has improved in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses.

CONTENIDO

	Pág.
TÍTULO DE LA TESIS	ii
HOJA DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
INDICE DE CUADROS, TABLAS Y FIGURAS.....	xi
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN LITERARIA	20
2.1. Planteamiento del Problema.....	20
2.1.1 Caracterización del problema.....	20
2.1.2 Enunciado del problema.....	24
2.2. Objetivos de la investigación.....	25
2.2.1 Objetivos generales.....	25
2.2.2 Objetivos específicos.....	25
2.3 Justificación de la investigación.....	26
2.4 Antecedentes.....	27
2.4.1 Internacionales.....	27
2.4.2 Nacionales.....	30
2.4.3 Regionales.....	33
2.4.4 Locales.....	35

2.5 Bases Teóricas de la investigación.....	40
2.5.1 Teorías del financiamiento.....	40
2.5.2 Teorías de la capacitación.....	46
2.5.3 Teorías de la Rentabilidad.....	50
2.5.4 Micro y pequeñas empresas.....	52
2.6 Marco conceptual.....	54
III. METODOLOGÍA.....	56
3.1 Diseño de la investigación.....	56
3.2 Población y muestra.....	57
3.3 Definición y operacionalización de variables.....	57
3.4 Técnicas e instrumentos	62
3.4.1 Técnicas.....	62
3.4.2 Instrumento.....	62
3.5 Plan de análisis.....	62
3.6 Matriz de consistencia.....	63
3.7 Principios éticos.....	66
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	
4.1 Resultados.....	68
4.1.1 Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	68
4.1.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	74
4.1.3 Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	79

4.1.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	93
4.1.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	101
4.2	Análisis de resultados.....	105
4.2.1	Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	105
4.2.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	106
4.2.3	Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	107
4.2.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	108
4.2.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	109

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Conclusiones.....	110
5.1.1	Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	110
5.1.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	111
5.1.3	Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	111
5.1.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas	

empresas del ámbito de estudio.....	112
5.1.5 Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	112
5.2 Recomendaciones.....	113
5.2.1 Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	113
5.2.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	113
5.2.3 Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	113
5.2.4 Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	113
5.2.5 Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	114

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas.....	114
6.2 Anexos.....	119
Anexo 1. Cuestionario.....	119
Anexo 2. Artículo científico.....	122
Anexo 3. Cuadros de resultados.....	141
Anexo 4. Tabla de fiabilidad.....	146
Anexo 5. Base de datos.....	147

INDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 1.....	141
Cuadro N° 2.....	142
Cuadro N° 3.....	143
Cuadro N° 4.....	144
Cuadro N° 5.....	145

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas....	68
Tabla 2. Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas....	69
Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	70
Tabla 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	71
Tabla 5. Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	72
Tabla 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas	73
Tabla 7. Tiempo en el sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	74
Tabla 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	75
Tabla 9. Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas	76

Tabla 10. Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas	77
Tabla 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	78
Tabla 12. ¿Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas.....	79
Tabla 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	80
Tabla 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	81
Tabla 15. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	82
Tabla 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	83
Tabla 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	84
Tabla 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero.....	85
Tabla 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	86
Tabla 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	87
Tabla 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	88
Tabla 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	89
Tabla 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	90
Tabla 24. Plazo del crédito solicitado.....	91
Tabla 25. ¿En qué fue invertido el crédito otorgado?	92
Tabla 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	93
Tabla 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	94

Tabla 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	95
Tabla 29. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	96
Tabla 30. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	97
Tabla 31. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	98
Tabla 32. ¿Considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	99
Tabla 33. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	100
Tabla 34. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	101
Tabla 35. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	102
Tabla 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	103
Tabla 37. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	68
Figura 2. Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	69
Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	70
Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas	

empresas	71
Figura 5. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas	72
Figura 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas...	73
Figura 7. Tiempo en el sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	74
Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	75
Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las empresas.....	76
Figura 10. Número de trabajadores eventuales de empresas.....	77
Figura 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	78
Figura 12. ¿Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas.....	79
Figura 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	80
Figura 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	81
Figura 15. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	82
Figura 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	83
Figura 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	84
Figura 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero.....	85
Figura 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	86
Figura 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	87
Figura 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	88

Figura 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	89
Figura 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	90
Figura 24. Plazo del crédito solicitado.....	91
Figura 25. ¿En qué fue invertido el crédito otorgado?	92
Figura 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	93
Figura 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	94
Figura 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	95
Figura 29. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	96
Figura 30. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	97
Figura 31. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	98
Figura 32. ¿Considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	99
Figura 33. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	100
Figura 34. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	101
Figura 35. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	102
Figura 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	103
Figura 37. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	104

I. INTRODUCCIÓN

Vivimos en un mundo globalizado, dominado por las grandes empresas transnacionales, casi monopólicas, que controlan los sectores y rubros comerciales, productivos y de servicios. Pero muchas de estas grandes empresas empezaron siendo pequeñas empresas en el mundo comercial. Luego, con la eficiencia del manejo administrativo y aporte de capitales fueron creciendo y absorbiendo a la competencia vulnerable.

Las micro y pequeñas empresas son muy importantes en el movimiento económico de cualquier país, ya sea por su enorme contribución a la generación de empleo adecuado para el entorno poblacional inmediato donde surgen, lo que influye en la reducción de la pobreza, y también, por su relevancia en todo el ambiente socioeconómico.

Si bien las micro y pequeñas empresas surgen de la necesidad que el estado, ni las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las empresas internacionales, pudieron satisfacer, el emprendimiento de estas personas busca la autogeneración de empleo e ingresos, por lo que deben acudir a cualquier medio más accesible para conseguirlo, es así que crean sus propio negocio, que puede ser unipersonal o familiar, por medio de pequeñas empresas, con la finalidad de emplearse a sí mismos y al entorno más personal.

“Los 10 millones de micro y pequeñas empresas (mypes) que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo en esta región, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas”, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

“Las micro y pequeñas empresas generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes”, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo.

El director de la OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que “el predominio de las mypes plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad”. Agregó, que “hay necesidad de generar un entorno propicio para que las micro y pequeñas empresas mejoren sus condiciones y engrosen el estrato de empresas medianas. Entre las medidas que sugiere la OIT como parte de políticas integrales para las micro y pequeñas empresas figura la simplificación de la reglamentación y el acceso al financiamiento”.

En este contexto de las micro y pequeñas empresas, la mujer va ganando espacio al frente de los emprendimientos locales. Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce) “al término del 2017, en el Perú existían 1 millón 270.000 micro y pequeñas empresas (mypes) lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79,5% se ubica en regiones del interior del país y el 20,5% está en Lima”. Agregó que "las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín".

Por otra parte, la ministra indicó que “su portafolio prevé que este año 2018 se crearán más de 31 mil micro y pequeñas empresas lideradas por

emprendedoras. De esta manera, añadió, el número de unidades de negocio liderada por mujeres alcanzará las 1'300.000”.

A nivel sectorial, “en nuestro país las actividades económicas con mayor presencia de mujeres que conducen un emprendimiento son comercio (39,6%), agropecuario (27,1%), servicios (25,8%) y manufactura (7.5%)”, según la Encuesta Nacional de Hogares 2017.

Agrega la encuesta, que “la edad promedio de las emprendedoras peruanas es de 46 años, siendo menor en dos años al promedio de los hombres emprendedores (48 años)”. En la data desagregada también se establece que “el 9,8% de las emprendedoras tiene una edad menor a 29 años; el 42,4% entre 30 y 44 años; un 39% entre 45 y 64 años; y el 8,8% restante es mayor de 64 años”.

“El acceso de las micro y pequeñas empresas (mypes) a los servicios financieros crece a un ritmo acelerado en los últimos años”, sostuvo la investigadora de la Universidad Católica y del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), Janina León.

Agregó que, “en nuestro país hay instituciones financieras que consideran que ya no hay más microempresas para otorgarles créditos. No obstante, hay micro y pequeñas empresas que no pueden acceder a estos servicios financieros formales, por lo que optan por otras fuentes como cooperativas, organizaciones no gubernamentales y las entidades informales”.

En ese sentido, “la falta de formalidad puede afectar sus condiciones para acceder a un crédito en el sistema financiero regulado. Aunque las cajas municipales y rurales suelen ser flexibles tienden a prestar y dar servicios financieros a las empresas más consolidadas.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1. Planteamiento del Problema

2.1.1 Caracterización del problema

Maeztu (2008), en su tesis “Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme” cuyo objetivo fue “explorar la aplicabilidad de modelos generales de recursos humanos a la realidad de las pequeñas y medianas empresas; el crecimiento y creación de empleo de las Pymes en la Unión Europea” (UE). De hecho, cuenta con 23 millones de pyme que representa un 99% del total de las empresas y aportan hasta un 80% del empleo en determinados sectores industriales, como el textil. De ahí que “se pueda considerar a las pymes europeas como fuente fundamental de crecimiento, de empleo, de competencias empresariales, de innovación y de cohesión económica y social, de manera que se hace necesario liberar el potencial de las pymes mejorando su entorno y promoviendo el espíritu empresarial”.

Comisión (citado por Maeztu 2008), sustenta que “el nuevo paradigma empresarial reclama industrias de menor tamaño que respondan con rapidez a los requerimientos del mercado. Esas estructuras organizativas tienen tres características fundamentales: la flexibilidad, la competitividad y la adaptación al cambio. En este sentido, las pequeñas y medianas empresas son una referencia en cuanto a capacidad de anticipación y respuesta a los restos del entorno (Comisión, 1997). Sin embargo, la mayoría de las investigaciones se centran en el estudio de la gran empresa, de manera que aquellas que cuentan con un menor tamaño quedan relegadas a un segundo plano; a pesar de que

éstas se constituyen como el elemento clave del desarrollo económico y social”.

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

“Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará”. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: “en las PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento”. Otra de las conclusiones fue que “el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.”

Linares (2010), en la tesis: “La informalidad y su influencia en la obtención de créditos financieros para las microempresas del rubro granos y menestras del mercado de Moshoqueque – 2010”. Trabajo presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Señor de Sipán. En este trabajo, “los autores analizan, sintetizan e interpretan que en el mundo de las microempresas forman parte importante dentro de las economías, así mismo estas requieren de créditos financieros para invertir y poder desarrollarse. Siendo para las microempresas una de las limitantes más resaltantes: el problema de la informalidad”. Es por ello, y de acuerdo con su objetivo general, que se ha llegado a las siguientes conclusiones: “Se ha obtenido que, del total de empresarios encuestados, un 82% no se encuentra acogido a ningún régimen tributario, siendo la causa principal la falta de tiempo dirigida hacia los trámites engorrosos; y de orientación para la formalización. Existe poca coordinación en el sector privado y de este con el sector público, con la finalidad de promover la competencia, productividad, competitividad y buscar consensos sobre los procesos de integración”.

Así mismo, indican que “en su mayoría los propietarios de las microempresas financian sus actividades con recursos propios o de prestamistas particulares, no existiendo formalidad en la obtención de créditos. Siendo las entidades bancarias quienes menos requeridas para la obtención de un crédito, por la exigencia de ciertos requisitos que el propietario no cumple”.

Añade que, “el ser informal es una gran limitante para el empresario, no solo en la obtención de créditos financieros, sino en la búsqueda de nuevos mercados y el desarrollo de la microempresa, no aparece en el mercado como

alguien que actúa ordenada y cotidianamente, no tiene registrada la propiedad de su tienda o establecimiento, ni la de sus equipos e incluso sus productos, por la forma de venta informal, pueden ser decomisados por la policía. Es por ello que las entidades financieras consideran poco rentable y sobretodo de alto riesgo el facilitar créditos a empresarios informales”.

Y visto desde el lado del empresario, “éste ya sea por falta de conocimiento, o por la incertidumbre en cuanto en cuanto a cómo estará la situación más adelante, no tiene mucha confianza en las entidades financieras, tal vez por las tasas de interés que cobran, o porque no cumple con los requisitos, entre otros”.

Para paliar esta situación, es necesario “que el sector privado y el sector público entre ellos las entidades financieras, municipalidades, la institución recaudadora, universidades, coordinen un rol protagónico de conducir los procesos de orientación, concientización, y dialogo de interacción institucional para crear un proceso de formalización de las microempresas”.

En el ámbito local, Pucallpa es hoy en día, la ciudad más grande e importante de la Amazonía peruana, en cuanto a población y comercialmente hablando. Es una ciudad que está en constante desarrollo y crecimiento, las micro y pequeñas empresas se crean y se seguirán creando; es por eso que nuestras autoridades han empezado a establecer todo tipo de mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión para aplicar políticas con planes sectoriales y regionales, para así poder apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante constantes capacitaciones y abriendo puertas con el financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresas como las de

venta de madera al por menor brindarán empleo a los pobladores que hay en nuestra ciudad, sobre todo teniendo en cuenta que nuestra región es potencialmente maderero.

En lo que respecta al sector comercio rubro compra venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, ámbito geográfico en donde se llevó a cabo este estudio de investigación, la actividad puede definirse como aquellos establecimientos en el que se venden madera de diferentes especies y medidas.

Ucayali, es el departamento que se encuentra situado en la selva central, al oriente del país, su población es numerosa, en esta región predominan la actividad agropecuaria, forestal, comercio, el turismo y la manufactura.

Líneas arriba se ha podido demostrar la importancia que tiene el financiamiento en el surgimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocían las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Asimismo, se desconocía si tienen acceso o no al financiamiento, que tasa de interés pagaban, se desconocía si accedían a programas de capacitación, si era así, a qué tipo de capacitación asistieron, si capacitaban al personal, etc. Finalmente, también se desconocía si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años habían sido rentables o no, si su rentabilidad había subido o había bajado.

2.1.2 Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018?

2.2 Objetivos de la Investigación

2.2.1 Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

2.2.2 Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

2.3 Justificación de la Investigación

Esta investigación fue de gran beneficio y valor porque nos permitió identificar de manera eficaz las principales características del financiamiento del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha. Es decir, la investigación nos permitió tener una pluralidad de ideas del papel que juega el financiamiento en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

Así mismo, el presente trabajo de investigación, también se justificó porque servirá de antecedente para que a partir de ahora y en un futuro realicen otros estudios equivalentes en diferentes sectores y rubros de la localidad, región y a nivel nacional, si se quiere.

Finalmente, la investigación se justificó porque nos permitió conocer más a fondo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018; además, nos permitió tener ideas mucho más cercanas y acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas estudiadas. y a sus colaboradores, ya que desarrolla el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados generando por consiguiente mayores niveles de rentabilidad.

2.4 Antecedentes

2.4.1 Antecedentes internacionales

Bustos (2013), en su tesis “Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”, llega a las siguientes conclusiones: (a) Desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer fuentes de financiamientos que se presentan para las MiPymes “requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos. b) Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente Keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la Ciudad de México, existe una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo en que verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a estos se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios (c). Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que a lo

anterior se le añade, principalmente entre los microempresarios. El método de investigación utilizado para abatir este conflicto ha sido el de presentar en primera instancia, todo lo referente al micro negocios, estableciendo como pauta de inicio las siguientes cuestiones: ¿qué? , ¿cuándo? , ¿quién? , ¿para qué? , ¿dónde? , ¿cómo?, para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la MiPyME y enmarcar los pasos, de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocios que permia acceder a un eficiente financiamiento”.

Amadeo (2013), en su tesis “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”. Llega a las siguientes conclusiones: “Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos”.

Se concluye que “una de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos”.

A través del relato de los entrevistados se concluyó que “existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente”.

Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que “las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores”.

Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron “que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito”.

Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Como por

ejemplo, “es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan”.

2.4.2 Antecedentes nacionales

Mendoza (2016), tuvo como objetivo general “determinar características del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial rubro Carpintería de la provincia de Leoncio Prado, período 2016”. La investigación fue descriptiva, cuantitativa no experimental; con un universo de 24 microempresas y una muestra de 12, se aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, con los siguientes resultados: “En cuanto a empresarios y MYPE: los encuestados manifestaron que el 83% están en la edad de 36 a 50 años de los cuales el 75% corresponden al género masculino, el 75% tienen el grado de instrucción universitaria completa y el 25% no concluyeron sus estudios superiores, lo que estaría indicando que la mypes tienen representantes instruidos haciendo que las mypes sean más competitivos, logrando posibilidades de que su empresa sea exitosa debido a la puesta en práctica

de los conocimientos adquiridos en la universidad. De igual manera, las principales características de las microempresas afirman que el 42% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. El 100% son formales. En cuanto al Financiamiento: manifestaron que el 50% son financiados con capital propio, el 33% por medio de otras personas. El 92% si solicito crédito para su empresa de las cuales el 83% lo invirtió en compra de mercaderías y el 17% en compra de activos fijos. En cuanto a capacitación: manifestaron que el 73% si recibió capacitación de lo cual, el 83% se capacitan por cuenta de la empresa. En cuanto a la competitividad: el 67% desaprueba la competitividad para el buen desempeño de las Mypes. El 50% de las Mypes responden con mayor frecuencia a sus consultas y/o reclamos posteriores a la compra”.

Lynch (2016), en su estudio tuvo como objetivo general, “determinar y describir las causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y del Mercado modelo de Chimbote, 2015”. El diseño de la investigación fue no experimental – descriptivo – bibliográfico – documental y de caso. Dado al diseño de la investigación no hubo población ni muestra, para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica – documental. Para el recojo de la información del caso se utilizó la técnica de la entrevista a profundidad y como instrumento un cuestionario de 12 preguntas cerradas. Obteniéndose los siguientes resultados: “Respecto a las causas de la informalidad; la totalidad (100%) de las Mypes encuestadas en el Mercado Modelo de Chimbote afirman que

la falta de empleos es la principal causa de la informalidad, la mayoría (80%) de ellas sostienen que son los altos costos tributarios que se tiene que pagar y los altos trámites burocráticos que se tienen que realizar; asimismo poco menos de dos tercios (60%) de ellas establecen que los altos costos administrativos para el proceso de formalización son motivos que conllevan a los microempresarios a caer en la informalidad. Respecto a las consecuencias de la informalidad; mucho más de dos tercios (70%) de las Mypes encuestadas en el Mercado Modelo de Chimbote afirman que las principales consecuencias de la informalidad es no poder realizar ningún tipo de publicidad, poco menos de dos tercios (60%) de ellas establecen que son la limitación de acceso a créditos en instituciones financieras, la imposibilidad de expansión hacia nuevos mercados, no poder realizar ningún tipo de publicidad y el retraso en el desarrollo económico – social del país”.

Bailón (2016), en su estudio, se planteó el siguiente objetivo general: “determinar las características del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro ferretería de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14), en la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 – 2015”. La investigación fue no experimental – transversal – descriptivo, para el recojo de la información la población fue de 16 Mypes al igual que la muestra, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: “Sobre las principales características de los emprendedores, la mayoría tienen más

de 41 años de edad, es casado y en su mayoría son varones, tienen educación universitaria y es dueño de la ferretería. Sobre las características de las mypes la mayoría tienen entre 6 a 10 años en el mercado y tienen entre 2 a 5 trabajadores, en su totalidad de las ferreterías son formal, la mayoría es persona natural con empresa y se encuentran mayormente en el Régimen General y Régimen Especial de Renta. Sobre las principales características del financiamiento la mayoría de las Mypes ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero y no financiero también de ahorros personales y ha invertido en compra de mercadería, muebles, publicidad y capacitación. La mayoría de las ferreterías ha obtenido crédito por más de s/5,000.00 soles, lo pagó en el mediano plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito. Sobre las principales características de la capacitación de las Mypes del área de estudio la mayoría ha capacitado a sus trabajadores y considera a la capacitación como una inversión, la totalidad que recibieron capacitación han mejorado sus capacidades y dichas capacitaciones fueron en temas variados tanto específicos como de gestión empresarial”.

2.4.3 Antecedentes regionales

En este proyecto de investigación entendemos por antecedentes regionales la recopilación de investigaciones realizadas por autores en la región de Ucayali, donde se hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de muestra de investigación.

Pauca (2014), nos indica en su investigación “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector industrial rubro compra – venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013”, obtuvo los siguientes resultados: “Respecto a los empresarios, el 60% tiene un a edad entre 45 a 64 años; el 70% son de sexo masculino y el 60% tiene grado de instrucción universitaria. Respecto al financiamiento, en el año 2012 y 2013 el 40% y 50% recibieron más de s/10,000.00 nuevos soles; el 60% solicitaron crédito de la entidad no bancaria; el 80% invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y el 100% de los encuestados manifestaron que el microcrédito financiero que obtuvieron contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de sus empresas”.

Respecto a las principales características de las mypes del ámbito de estudio son: “el 30% manifestaron que tienen más de tres años en el rubro empresarial; el 90% poseen de dos a siete trabajadores dentro de sus empresas; el 67% tienen más de tres cursos de capacitación; y el 60% manifestaron que la capacitación es relevante para sus empresas y el 60% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, respecto a la rentabilidad, el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años”.

Cabrera (2017), realizó una tesis de pregrado cuyo objetivo general fue “Conocer las características de la gestión de calidad y la capacitación en las MYPES, del sector servicios –Rubro Hostales en la provincia Padre Abad – Aguaytía, año 2017”. Se trató de un estudio no experimental y descriptivo. Se trabajó con una muestra de 10 micro empresas, por medio

de un cuestionario de 12 preguntas, llegando a las siguientes conclusiones: El 50 % de empresarios tiene de 36 a 50 años y son varones; su grado de instrucción es el nivel universitario. Respecto a la gestión de calidad: el 80% cumple con las necesidades del cliente, utilizando el plan estratégico, con una implementación constantemente de la empresa. Respecto a la capacitación del personal, estos en un 80% se capacitan; el 70% están satisfechos del servicio, y el 60% utilizan las tecnologías informáticas. Referente a la capacitación de los empresarios: el 80% recibió capacitación antes de recibir el otorgamiento del crédito; recibieron tres cursos en el tema de administración de recursos humanos.

2.4.4 Antecedentes locales

Borges (2016), en su tesis de pregrado tuvo como objetivo general: “Describir las principales características del financiamiento, capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viaje del distrito de Calería, 2016”. La investigación fue cuantitativo–no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: “El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 73% son del sexo masculino; el 47% tiene superior no universitaria, y el 40% tiene superior universitaria, el 53% son casados, el 73% tiene más de siete años en el rubro empresarial; el 94% posee trabajadores permanentes, el 87% no posee trabajadores eventuales; el

100% se constituyó para obtener ganancia. El 100% autofinancia su empresa, no recibe ningún financiamiento de entidades financieras. El 100% no recibió capacitación previa al crédito; el 93% precisa que su personal si ha recibido capacitación; el 100% considera a la capacitación como una inversión; el 100% considera a la capacitación relevante para sus empresas; el 100% no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial, porque no solicito crédito”.

Finalmente, el 87% de los representantes legales encuestados precisan que la rentabilidad de sus microempresas si ha mejorado en los últimos años.

Gonzales (2016), en su investigación tuvo como objetivo general: “describir las principales características de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del sector textilera – rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016”. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo, se aplicará la técnica de la encuesta, para el recojo de información se utilizará un cuestionario estructurado. Obteniéndose los siguientes resultados: “las características de los gerentes y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresa muestra que la etapa de vida con mayor predominio es la adulta, seguida de la etapa adulto joven y finalmente 11% son adultos mayores. El sexo con mayor predominio es el masculino con seguido del sexo femenino. Respecto al grado de instrucción el 34% de los encuestados tienen estudio superior no universitario incompleto, también un 22% con primaria completa y con secundaria incompleta, secundario completa,

superior universitaria incompleta y superior universitaria completa respectivamente 11% cada uno. El estado civil de los encuestados en su mayoría son casados, seguido de convivientes y 22% son solteros. Referente a la ocupación se encontró que todos los encuestados manifiestan ser gerentes de su pequeña empresa. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de telas se obtuvo que el 67% tiene un rango de 1 a 10 años y el 33% está entre 11 y 20 años en el rubro compra y venta de telas. En lo relativo a la formalidad se observa que todas estas son formales. Respecto al número de trabajadores permanentes se aprecia que el 56% de las micro empresas tienen de 2 a 4 trabajadores, y finalmente que el 11% con 1,6,8 y 9 trabajadores permanentes respectivamente”

En cuanto a las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro compra y venta de telas se aprecia que “la obtención de financiamiento el 33% de los gerentes encuestados refieren que lo obtienen de entidades bancarias, mientras que el 67% manifestó haber autofinanciado su empresa. En cuanto a la tasa de interés que pagan estas empresas el 22% paga una tasa del 40%, mientras que el 11% paga una tasa del 50%. En referencia a los montos solicitados el 33% manifiestan que si les entregaron los montos solicitados, además los encuestados recibieron entre 20000 a 40000 soles y que el tiempo de crédito solicitado fue a largo plazo. Las características de la capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro compra y venta de telas demostraron que el 55% de los encuestados recibieron capacitación para

otorgarles el crédito y el 45% no recibió capacitación alguna. Referente a las capacitaciones recibidas en los dos últimos años el 45% manifestó no haber recibido capacitación alguna, el 22% declaró haber tenido 2 capacitaciones 11% manifestó haber tenido 3 capacitaciones y 11% manifiestan haber recibido más de 3 capacitaciones en estos últimos 2 años lo cual es de mucho beneficio para las micro empresas.

En lo que respecta a la capacitación que recibió el gerente y/o representante el 45% manifestó no haber recibido capacitación alguna, el 33% de los participantes manifestó que el tema de capacitación fue inversión: crédito financiero y el 22% se capacito en marketing empresarial. En cuanto a que el personal a su cargo recibió alguna capacitación mencionaron que si el 55% y el 45% refirió que el personal a su cargo no recibió ninguna capacitación. Además los gerentes manifestaron que la capacitación es una inversión favorable para sus empresas, así mismo coincidieron al mencionar que la capacitación del personal es relevante para su empresa y el 22% consideran que no es necesario invertir en capacitación, además consideran que la capacitación sea relevante, el tema de la capacitación del empleado está centrado a la prestación de servicio al cliente con un 78% y el 22% de empleados no se capacito”.

Finalmente, Respecto a las características de la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro compra y venta de telas del distrito de Callería “todos los encuestados refieren que el financiamiento mejora la rentabilidad de sus empresas, así mismo los participantes manifiestan

que la capacitación mejora la rentabilidad de sus pequeñas empresas y que la rentabilidad si mejoro en los dos últimos años. Los evaluados refieren que la rentabilidad no disminuyo en los dos últimos años, referente a los registros contables, todos los sujetos de estudio manifestaron que si los utilizan y el 78% de los gerentes y/o representantes legales manifestó que mejoró la infraestructura de sus establecimientos con la rentabilidad que obtuvo, mientras que el 22% no mejoró la infraestructura”.

Tacas (2011), investigó sobre “el sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010”. Concluyendo, “respecto a los empresarios: el 100% tiene de 26 a 60 años, el 100% son de sexo masculino y el 40% posee grado de instrucción secundaria completa. Con respecto a las Micro y pequeñas empresas: el 60% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 60% posee dos trabajadores permanentes y el 60% tienen un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: el 100% de encuestados obtuvo financiamiento de entidades bancarias y usureros, y el 50% invirtieron los créditos que recibieron en el 2009 y 2010 en mejoramiento y ampliación de local. En cuanto a la capacitación: dijeron que del 67% sus empleados sí recibieron capacitación, y el 100% dijo que la capacitación sí es una inversión. Respecto a la rentabilidad: el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas y que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los dos últimos años”.

Lozano (2011), investigó a “las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería y concluye que el 90% de los empresarios encuestados, tienen entre los 26 a 60 años de edad. El 80% son del sexo masculino. El 30% tiene educación secundaria incompleta. El 100% tiene más de tres años en el sector y rubro empresarial. El 50% posee más de tres trabajadores permanentes y el 100% formaron sus Micro y pequeñas empresas para obtener ganancias. El 50% manifestó que se financió por medio de terceros, e invirtieron sus créditos en capital de trabajo. El 80% manifestó que el financiamiento lo obtuvo de entidades bancarias y que en los años 2009 y 2010 no recibieron capacitación, y el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. El 80% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% dijeron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años”

2.5 Bases teóricas de la investigación

2.5.1 Teorías del financiamiento

Mascareñas (2004), dice que “la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas”, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. A pesar de que, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

Otra definición de estructura de financiamiento “es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso”.

Ahora, proveer a una empresa el financiamiento ideal no es cosa de magia, pues siempre sea cual sea la forma de financiarse esto genera un costo de financiamiento, tanto así que debe considerarse un portafolio de financiamiento, que busque minimizar el costo de las fuentes de financiamiento para cada nivel de riesgo.

La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I Explica que “el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera” (Brealey y Myers, 1993).

Proposición II, Explica que “la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento” (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III. Explica que “la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se

financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada” (Fernández, 2003).

Modelo del Trade-off o Equilibrio Estático. Esta teoría, sugiere “que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda”.

Por lo tanto, es importante comentar que la teoría del trade-off no tiene un autor específico, ya que esta teoría agrupa a todas aquellas teorías o modelos que sustentan que existe una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda.

La teoría del trade-off no puede explicar “por qué las empresas con mucha rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda, o el por qué en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda las empresas optan por alto endeudamiento. Por lo tanto, todavía no existe un modelo que logre determinar el endeudamiento

óptimo para la empresa y por ende a mejorar la rentabilidad financiera desde la óptica de la estructura financiera”.

La Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

La teoría sobre jerarquización de la estructura de capital (Myers y Majluf, 1984), “La Teoría de la Jerarquía Financiera se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica”.

Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece “que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca

menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones”.

El financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y largo plazo. El primero, está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es la utilidad que se le realiza a las cuentas por pagar de la empresa, del crédito pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del crédito de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Pagaré.** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.
- **El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:**
 - **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
 - **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
 - **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
 - **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las

estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

2.5.2 Teoría de la capacitación

La capacitación es un concepto, que de acuerdo con Ramírez (1993) “define la necesidad de la empresa a inducir un nuevo elemento en su estructura que le permite mantener en forma permanente su potencial de actuación y cambio a través del conocimiento y el desarrollo de las habilidades de sus componentes en lo que transforma en una función más como podría ser la de producción y que en estos casos responde a una función educativa con perspectivas del presente y futuro”.

La capacitación, como “el desarrollo de habilidades específicas para el trabajo y se plantea un enfoque de ésta para el desarrollo de competencias laborales, según la propuesta de McClelland, una vez se hace un breve recorrido por el concepto de competencias”.

La teoría de las inversiones en capital humano.

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964).

Esta teoría concibe a “la capacitación en esencia, la idea es considerar a la educación y la formación como una inversión que realizan individuos racionales, con el fin de incrementar su eficiencia productiva y sus ingresos”.

La Teoría del Capital Humano, haciendo uso de microfundamentos, considera que “el agente económico (individuo) en el momento que toma la decisión de invertir o no en su educación (seguir estudiando o no) arbitra, entre los beneficios que obtendrá en el futuro si sigue formándose y los costos de la inversión (por ejemplo, el costo de oportunidad -salario que deja de percibir por estar estudiando- y los costos directos -gastos de estudios). Seguirá estudiando si el valor actualizado neto de los costos y de las ventajas es positivo”. En efecto, como se puede apreciar la Teoría del Capital Humano considera que “el agente económico tiene un comportamiento racional, invierte para sí mismo y esa inversión se realiza en base a un cálculo”.

Esta teoría hace una distinción entre formación general y formación específica. Sobre la primera, dice que “es adquirida en el sistema educativo como alumno y tiene por objeto incrementar la productividad de los individuos. Esos individuos, por último, incrementarán la productividad media y marginal en la economía. El financiamiento de esa formación lo realizan los individuos, las empresas no tienen incentivos algunos para financiar ese gasto dado que ese capital humano no tiene colateral, o dicho de otra manera, los empresarios no tienen la certidumbre de que si lleva a cabo ese gasto de formación después los trabajadores utilizarán todos sus conocimientos adquiridos al servicio de la empresa o abandonarán la empresa para hacer valer sus conocimientos en otra(s) empresa(s) dispuestas a remunerarlos con mejores salarios”.

Debido a este problema de información asimétrica, “la compra de educación en ese nivel de formación debería ser financiada por el individuo o por algún organismo público. Ahora bien, en cuanto a si la formación específica tiene sentido en el caso de una relación de trabajo durable entre el trabajador y el empresario, se presentan dos posibilidades: el empresario financia la inversión o lo comparte con el trabajador”.

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta. El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos.

Ampliando el modelo: capacitación bajo competencia imperfecta. Este modelo básico de competencia perfecta es elegante y a la vez, teórico y, por problemas de información, es bastante difícil evaluar empíricamente sus predicciones principales. Estudios recientes han encontrado algunas anomalías con esta teoría, entre las cuales destacan dos. La primera de ellas tiene que ver con algunos estudios (Noll, 1983; Stern and Ritzen, 1991; Osterman, 1993) en los que se ha encontrado que por lo menos en países como Japón, Alemania y USA, muchas empresas ofrecen prácticas o pasantías a nuevos entrantes al mercado de trabajo, en las cuales se brinda capacitación general y son las empresas quienes pagan por esta capacitación. La segunda anomalía, es el otro extremo, y tiene que ver con una práctica bastante

extendida en las que ciertos empleadores no capacitan a aprendices, pero a la vez les pagan poco, beneficiándose así más de su producto marginal durante su fase de entrenamiento que de sus habilidades una vez entrenados.

La teoría del aprendizaje organizacional y las capacidades tecnológicas. Las capacidades empresariales constituyen la base de conocimientos productivos de la firma, y como tal pertenecen al espacio de la firma y más que al espacio de los individuos. Se trata de “conjuntos de rutinas productivas de naturaleza altamente tácita y social, y son operadas por equipos de individuos para un propósito estratégico” (Foss, 1996). Las capacidades son desde cualquier punto de vista, conocimiento específico a la firma. Bell y Pavitt (1993) distinguen dos tipos de capacidades empresariales:

Capacidades productivas, definida como “capacidades de la empresa de lograr un nivel de producción dado un nivel de eficiencia, con un stock de capital, trabajo y de tecnología establecidos. del conocimiento productivo es tácito, en el sentido que sólo puede ser adquirido a través de un proceso de “aprender haciendo” que consume mucho tiempo”. Más aun, mucho del conocimiento productivo es conocimiento distribuido, en el sentido que sólo se moviliza y realiza en procesos productivos en el que participan muchas personas.

Capacidades tecnológicas, que “incorporan adicionalmente los recursos necesarios para poder generar, dirigir y enfrentar los cambios frecuentes que se dan en el mundo de la producción, especialmente en

tiempos de globalización. Las actividades generadoras de capacidad tecnológica son de tres tipos: innovaciones, capacitación laboral y vínculos con el exterior (de la firma y hasta del país). Estas capacidades son importantes porque el mundo moderno es cambiante y requiere no sólo contar con habilidades específicas sino también ser capaz de generar y administrar el cambio que el exterior impone a la firma, lo cual a su vez depende de capacidades gerenciales y técnicas, experiencia práctica y vinculaciones con otras empresas. Las empresas que tienen estas capacidades tienen efectivamente una ventaja de productividad sobre su competencia”.

2.5.3 Teorías de la rentabilidad

El término rentabilidad ha ido cambiando en el transcurso del tiempo, incluso ha sido usado de distintas formas, llegando a ser uno de los indicadores más importantes que miden el éxito de una sección, subsector o hasta una empresa, en la medida que una el sostenimiento de la rentabilidad aunada a una política de dividendos, asegura el fortalecimiento de las unidades económicas. La reinversión de las ganancias de manera adecuada, conllevan a la ampliación en capacidad instalada, modernización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad “es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad

es la tendencia de las utilidades”. Estas utilidades a su vez, “son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados”.

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general “se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acción realizada, según que el análisis sea a priori o a posteriori” (Sánchez, 2001).

2.5.4 Micro y pequeñas empresas.

Establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

“Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de

Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)”.

Es importante resaltar 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. Las características que debe reunir una micro y pequeñas empresas son las siguientes: Se considera microempresas a aquella cuyas ventas brutas anuales no exceden de 150 UIT (S/622,500.00 Seiscientos veintidós mil quinientos soles para el 2018), el número de trabajadores ya no es criterio para ser considerado microempresa, pero solo las empresas que se hayan formado a partir del 03 de julio del 2013. Según Ley N° 30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas. El empleador, no está obligado a pagar CTS. El empleador, no está obligado a pagar ESSALUD sino el Sistema Integral de Salud (SIS). El empleador no está obligado a pagar gratificación ni en julio ni en diciembre y el periodo de vacaciones es de 15 días.

“El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector."

Por otro lado, se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.

- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.

- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.

- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.

- Disponen de limitados recursos financieros.

- Tienen un acceso reducido a la tecnología.

- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.

- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Micro y pequeñas empresas

Establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice: “Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)”.

2.6 MARCO CONCEPTUAL

- **Definiciones del financiamiento**

Las empresas configuran su estructura financiera y de capital determina ciertas posiciones en los que respecta a los niveles de riesgo que se asumen y al efecto que tiene la deuda en la rentabilidad de una empresa. La teoría del trade-off manifiesta que las empresas elevan sus niveles de deuda para buscar ventajas tributarias derivadas del pago de intereses, lo que les permite, si el efecto apalancamiento es positivo, incrementar de manera significativa la rentabilidad y riqueza de la empresa. Por otra parte, y en contradicción a esta teoría, aparece la teoría del pecking order que manifiesta que los directivos prefieren financiar sus inversiones con beneficios retenidos. En segundo orden, emitiendo deuda y en última instancia emitiendo nuevo capital. Esto permite que, si bien los rendimientos no puedan ser los más altos posibles, los directivos puedan tener un menor control por parte de acreedores y nuevos socios; y, por otra

parte, el financiar proyectos con beneficios retenidos genera un menor costo de capital en comparación con la emisión de deuda o de capital.

- **Microempresa:**

Se conoce como microempresa a “aquella empresa de tamaño pequeño, que casi siempre es el resultado del esfuerzo de un proyecto de emprendedores, que incluso serán los encargados de administrar y gestionar a la misma. Se las califica así no porque no solo están compuestas por pocos empleados sino también porque no demandan una gran inversión para funcionar y ocupan un lugar pequeño en el mercado. Ahora bien, esto no implica para nada que no sean rentables, sino muy por el contrario, las microempresas son capaces de crecer a un nivel muy importante y de lograr una gran competitividad con sus pares del sector”.

- **Pequeña Empresa:**

Se define a “aquella que en el total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF” (Ministerio de Economía y Finanzas).

- **Micro y pequeñas empresas:**

Son unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo, estas brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer. El Estado señala sus características distintivas de acuerdo a ciertos límites ocupacionales y financieros.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

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

3.2 Población y muestra

Población

Dicha población, que fue materia de investigación, estuvo constituida por 70 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 35 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha 2018. El cual representa el 50% del universo. El criterio de selección fue en función de la voluntad

y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

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

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

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinaooha, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinaooha, 2018	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No		

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018 (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad de sus empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 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

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018 (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento	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
		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
		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

Fuente: Lixy Lobo (2018)

3.4 Técnicas e instrumentos.

3.4.1 Técnicas

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

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 37 preguntas.

La fiabilidad de este cuestionario fue analizada por el coeficiente de Alfa de Cronbach – coeficiente de fiabilidad, que arrojó un valor de: 0,928 (ver anexo 4).

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvieron las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las

bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Paint.

3.6 Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA			
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarínacocha, 2018”	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	<ul style="list-style-type: none"> - Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito. - Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. de capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación 	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO	
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarínacocha, 2018?	<p>Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarínacocha, 2018.</p>		Capacitación		1. Personal	Cuantitativo- Descriptivo		La población estuvo conformada por 70 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarínacocha, 2018.
			2. Cursos de capacitación			MUESTRA			
			ESPECÍFICOS			<p>Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarínacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector</p>	3. Trabajadores	Estuvo conformado por 35 micro empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarínacocha, 2018.	
						DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS	

	<p>comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.</p>	Rentabilidad	<p>1. Financiamiento</p> <p>2. Capacitación</p> <p>3. Año de mejor rentabilidad</p>	<p>- Mejoró la rentabilidad.</p> <p>- Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.</p> <p>- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.</p>	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales).
--	---	--------------	---	--	---	---------------------------------------	--

3.7 Principios éticos

- **Principios éticos.** Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2016 pp. 8, 94, 98, 102), afirman que “los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.

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

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

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

- **Beneficencia.** La beneficencia “hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta

protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

- **Justicia.** El principio de justicia “prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

TABLA 1
EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 – 26 años	2	5,7
26 - 35 años	5	14,3
36 - 45 años	20	57,1
46 – 55 años	5	14,3
56 años a más	3	8,6
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

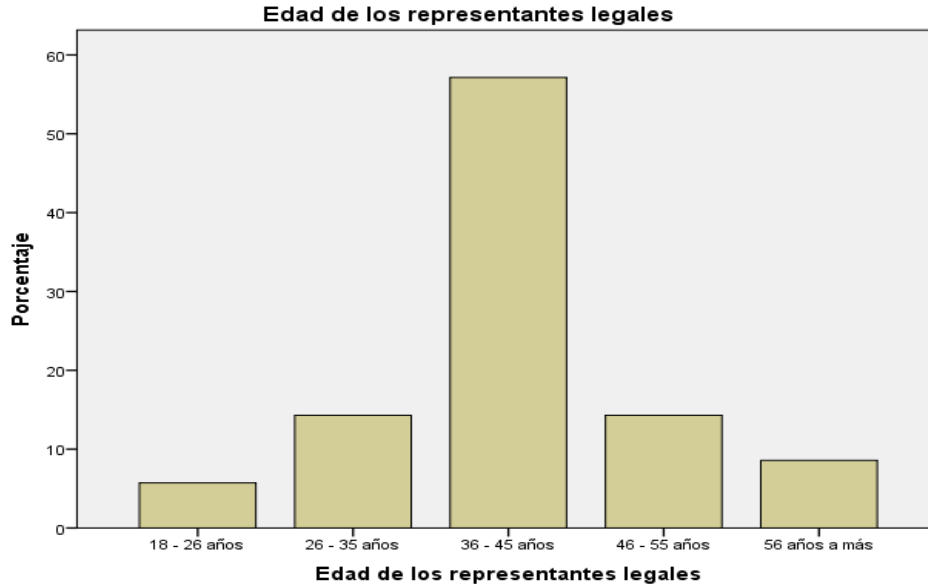


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 1, se observa que la edad del 57% de los representantes legales tienen de 36 a 45 años de edad, un 14% tiene de 26 a 35 años, y otro 14% tiene de 46 a 55 años de edad.

TABLA 2
SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR
MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	23	65,7
Mujer	12	34,3
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

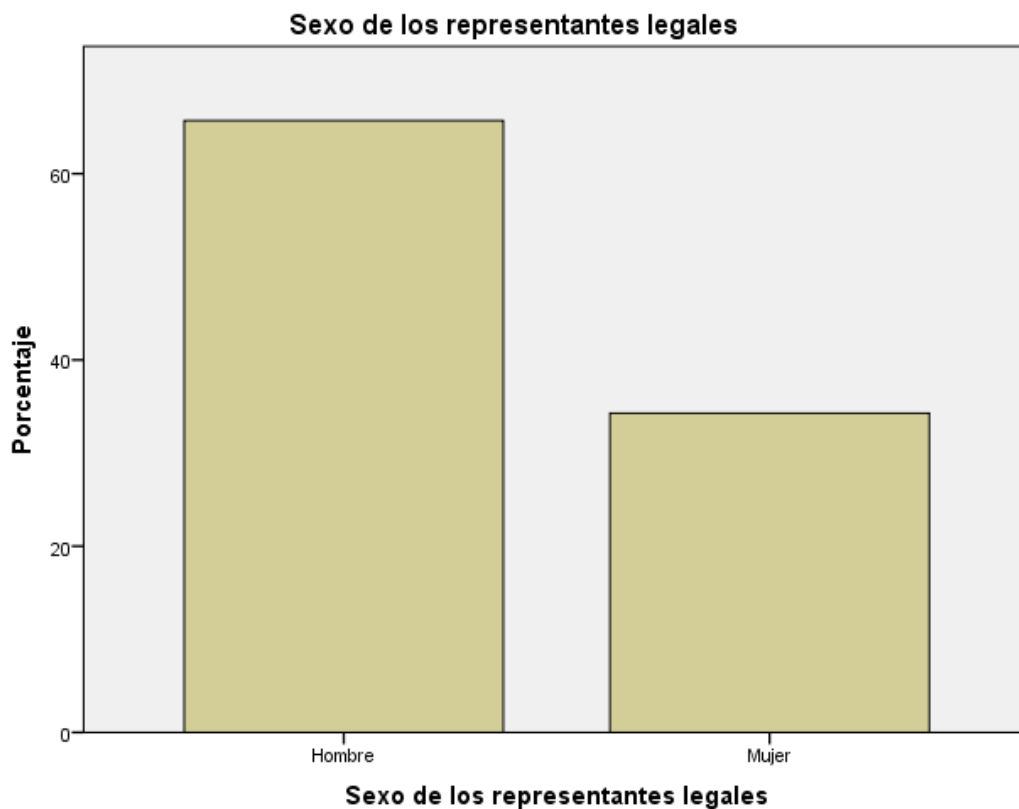


Figura 2: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 2 se observa que el 66% de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas, son hombres.

TABLA 3
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria incompleta	0	0,0
Secundaria completa	16	45,7
Superior No Universitaria Completa	4	11,4
Superior No Universitaria Incompleta	4	11,4
Superior Universitaria Completa	3	8,6
Superior Universitaria Incompleta	8	22,9
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

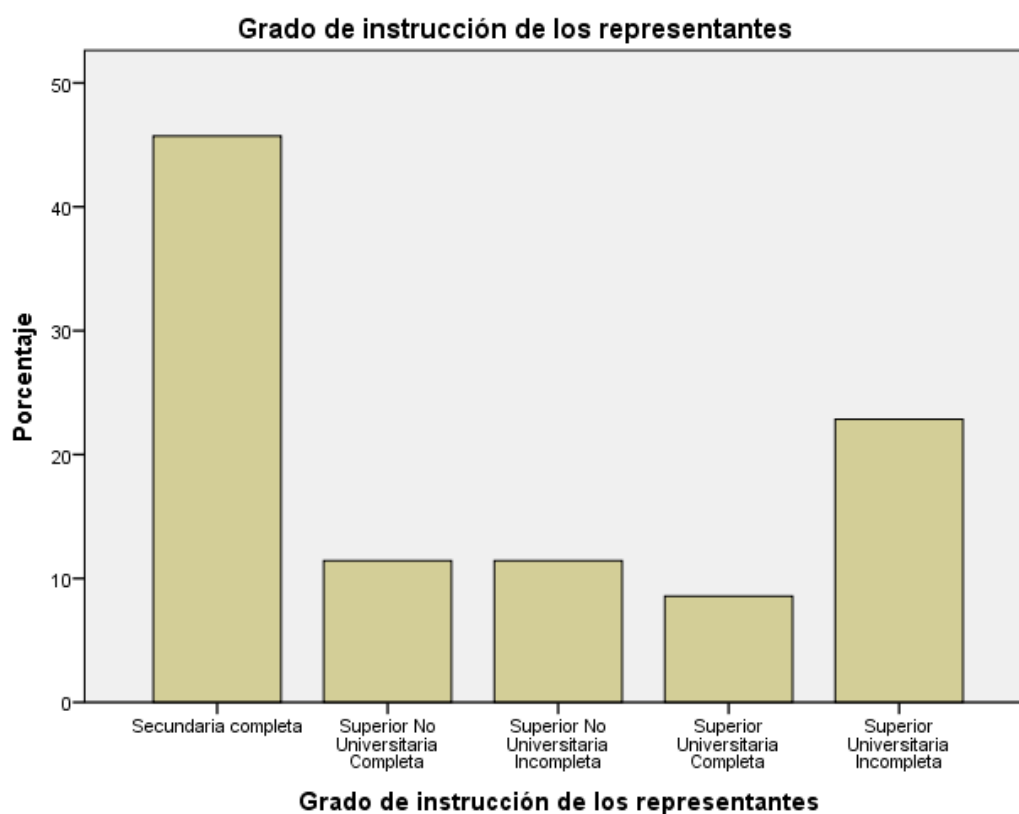


Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 3, se observa que el 45,7% de los representantes tiene como instrucción secundaria completa, mientras que un 23% tiene educación superior incompleta

TABLA 4
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	5	14,3
Casado	8	22,9
Conviviente	16	45,7
Divorciado	4	11,4
Otro	2	5,7
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

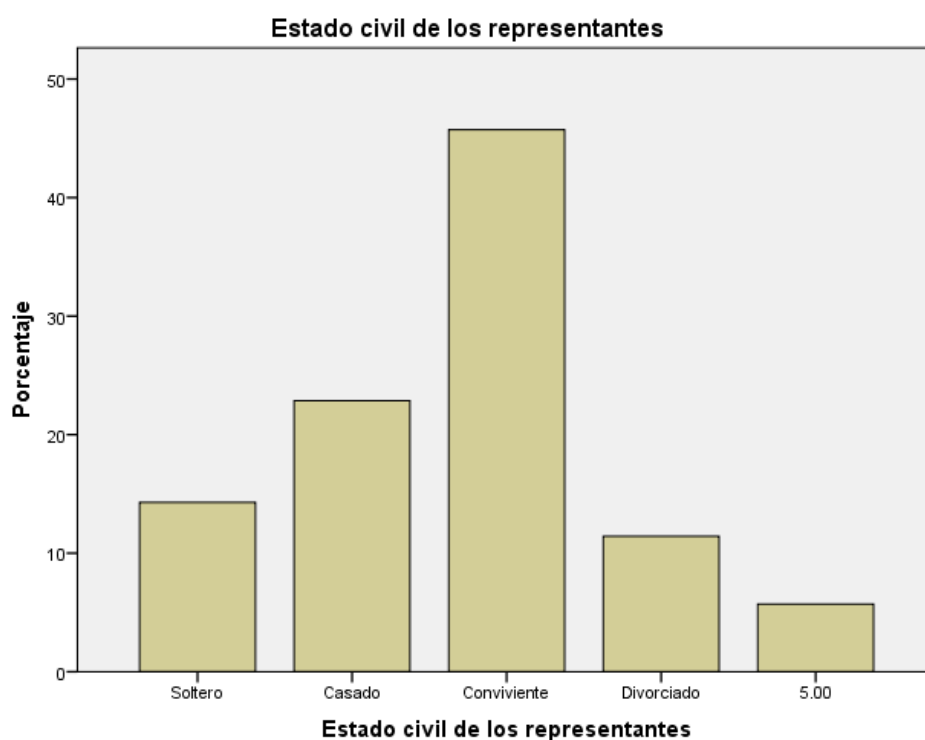


Figura 4: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 4, se observa que el 46% de los representantes tiene el estado civil de conviviente, y un 23% es casado.

TABLA 5
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	27	77,1
Técnico	5	14,3
Profesional universitario	3	8,6
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

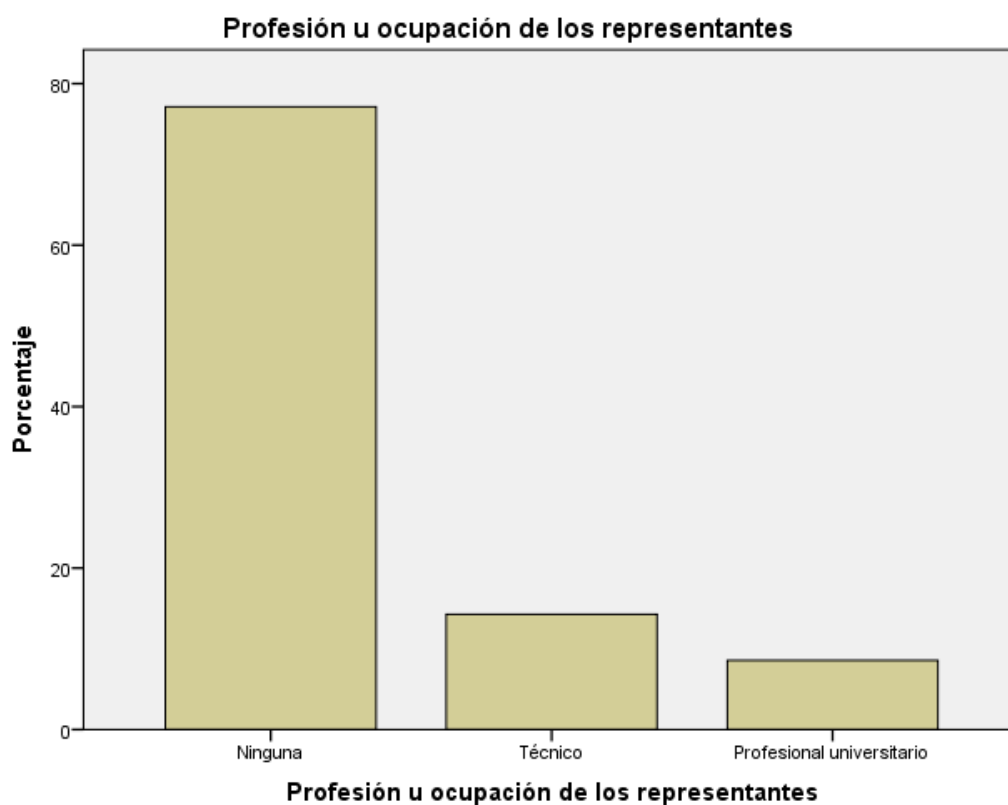


Figura 5: Profesión u ocupación de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 5, se observa que el 77% de los representantes encuestados no tiene ninguna profesión, el 14% es técnico y el 9% es profesional universitario.

TABLA 6
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	28	80,0
Empleado	7	20,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

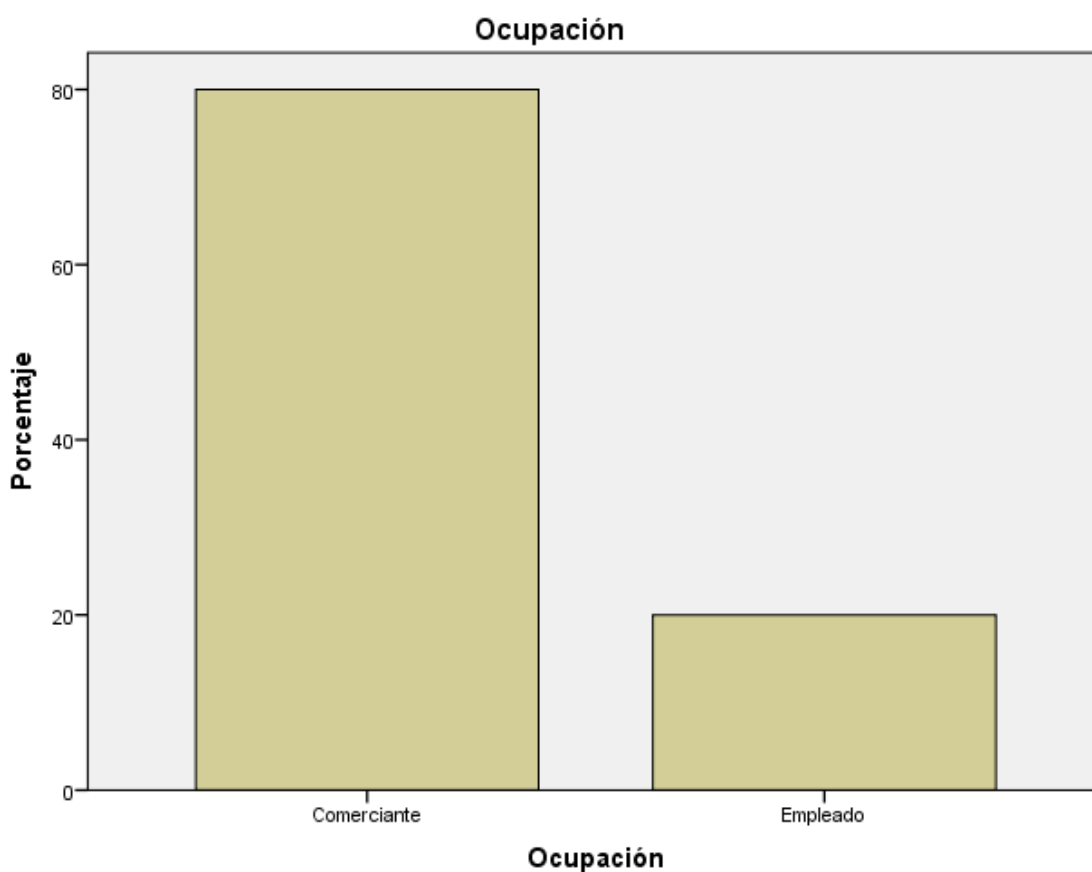


Figura 6: Ocupación de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 6, se observa que el 80% de los representantes se dedican al comercio, y el 20% es, además, empleado.

4.1.2 Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:

TABLA 7

TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Tiempo en años	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 años	10	28,6
6 a 10 años	13	37,1
11 a 15 años	5	14,3
Más de 16 años	7	20,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

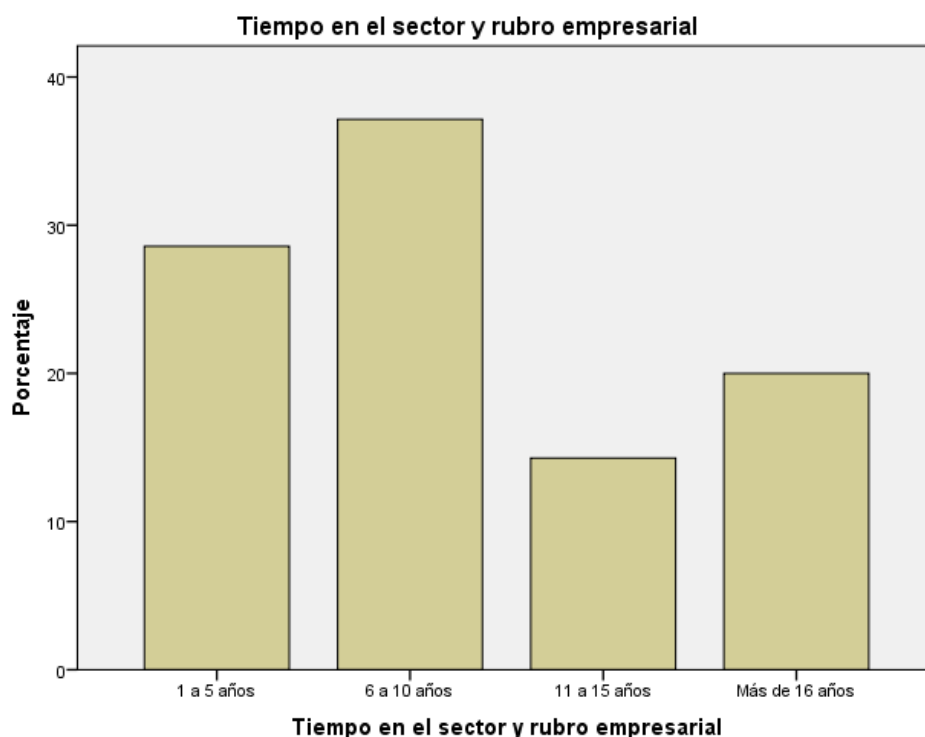


Figura 7: Tiempo en el sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 7, se observa que el 37% de los negocios tiene de 6 a 10 años en el sector y rubro, y un 29% tiene de 1 a 5 años.

TABLA 8
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL
DISTRITO DE YARINACocha 2018

Son formales	Frecuencia	Porcentaje
SI	35	100,0
NO	0	0,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

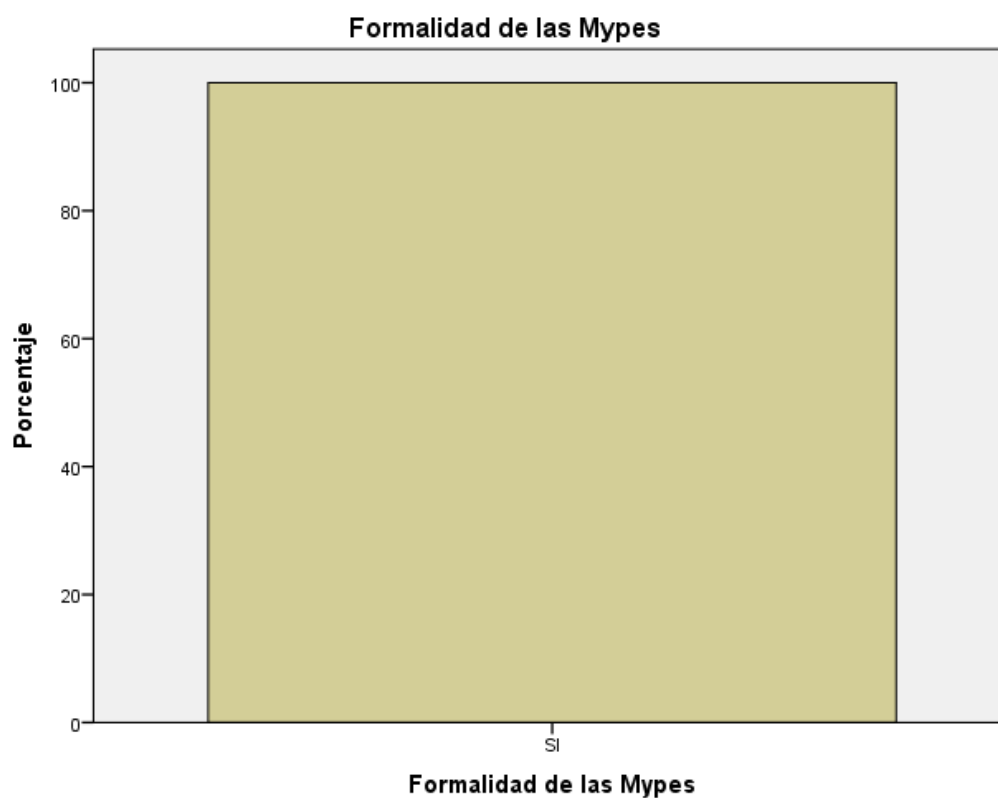


Figura 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 8, se aprecia que el 100% de los empresarios encuestados manifiesta que su empresa es formal.

TABLA 9
TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR
MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
De uno a dos	9	25,7
De 3 a 5	19	54,3
Más de cinco	7	20,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

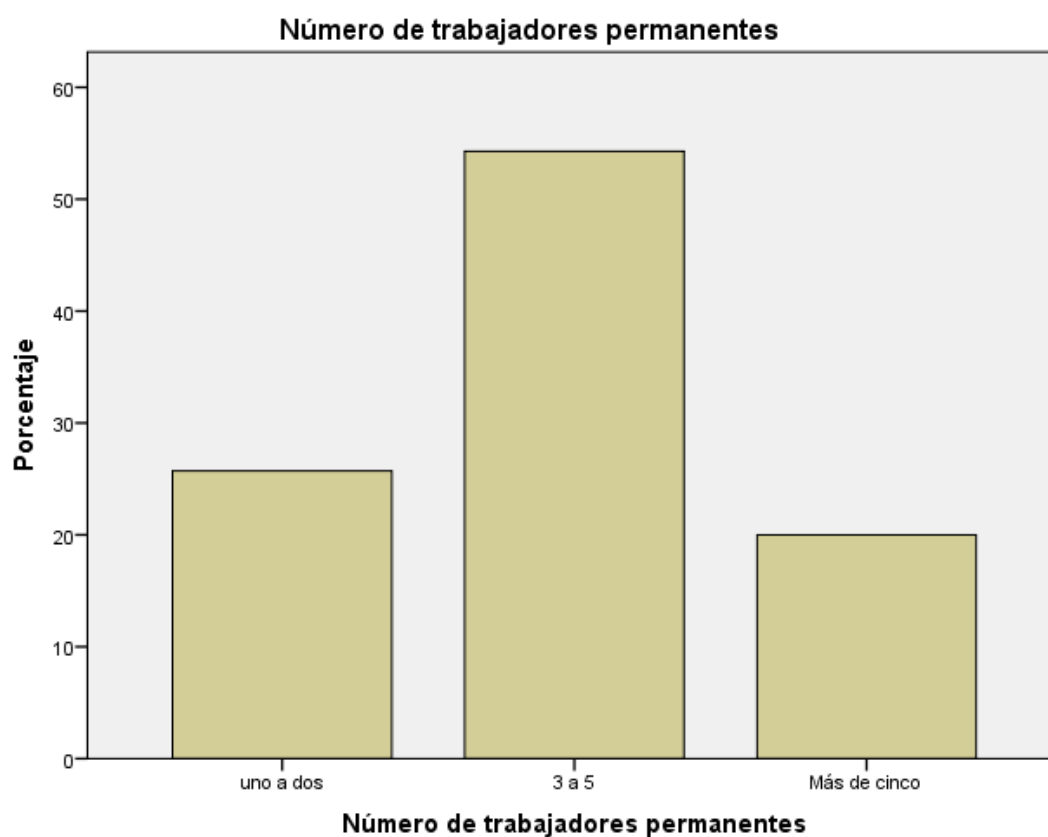


Figura 9: Número de trabajadores permanentes en las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 9, se observa que el 54% de las micro y pequeñas empresas tiene entre 3 a 5 trabajadores permanentes, mientras que el 26% tiene de 1 a 2 trabajadores.

TABLA 10
TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR
MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	8	22,9
De 1 a 2 trabajadores	22	62,9
De 3 a 5 trabajadores	5	14,3
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

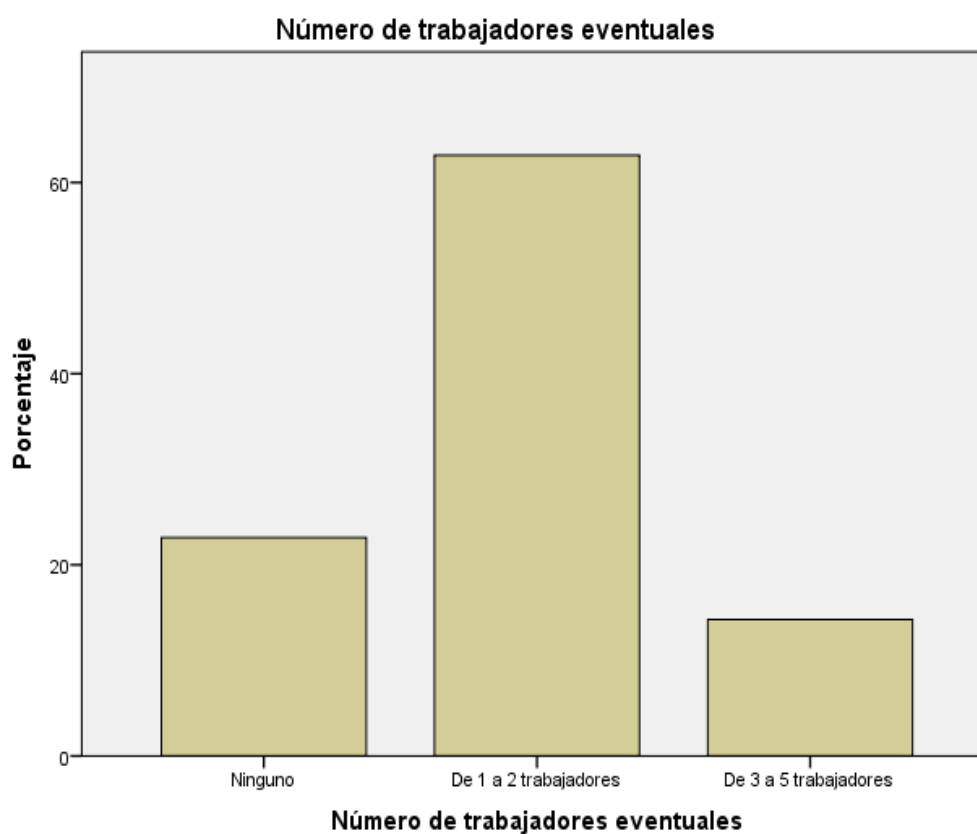


Figura 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas e estudio

En la tabla y figura 10, se observa que un 63% de las micro y pequeñas empresas tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y el 23% no tiene ningún trabajador eventual.

TABLA 11

MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Motivo de formación	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	35	100,0
Como subsistencia	0	0,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

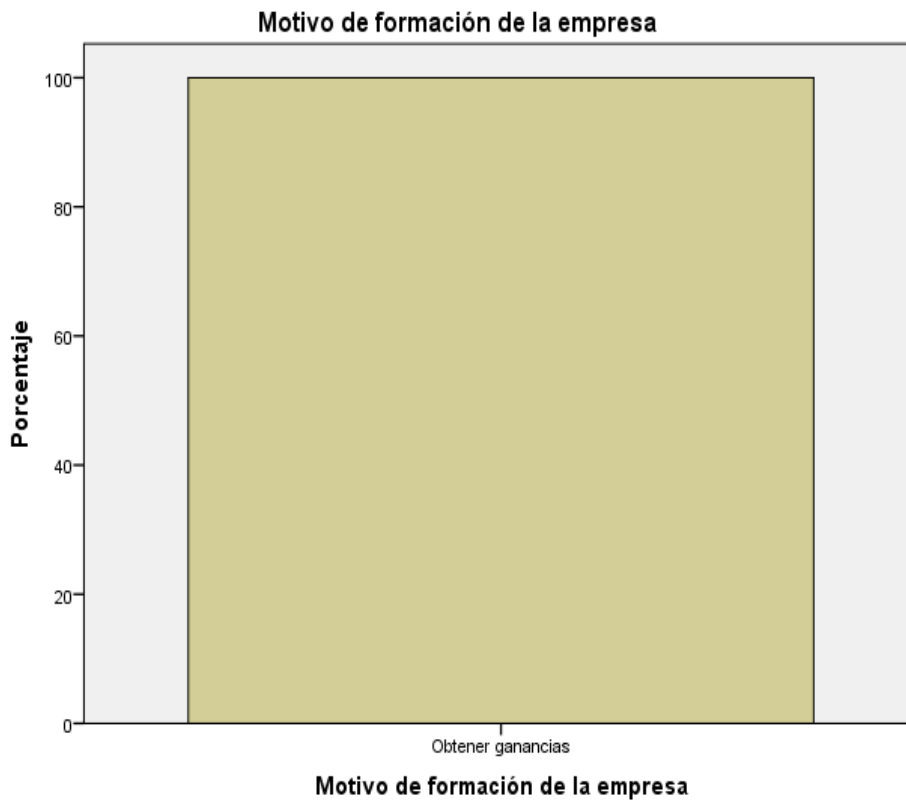


Figura 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 11, se observa que el 100% de las micro y pequeñas empresas en estudio se formó para obtener ganancias.

4.1.3 Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas:

TABLA 12

CÓMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Cómo se financian	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	9	25,7
Financiamiento de terceros	26	74,3
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

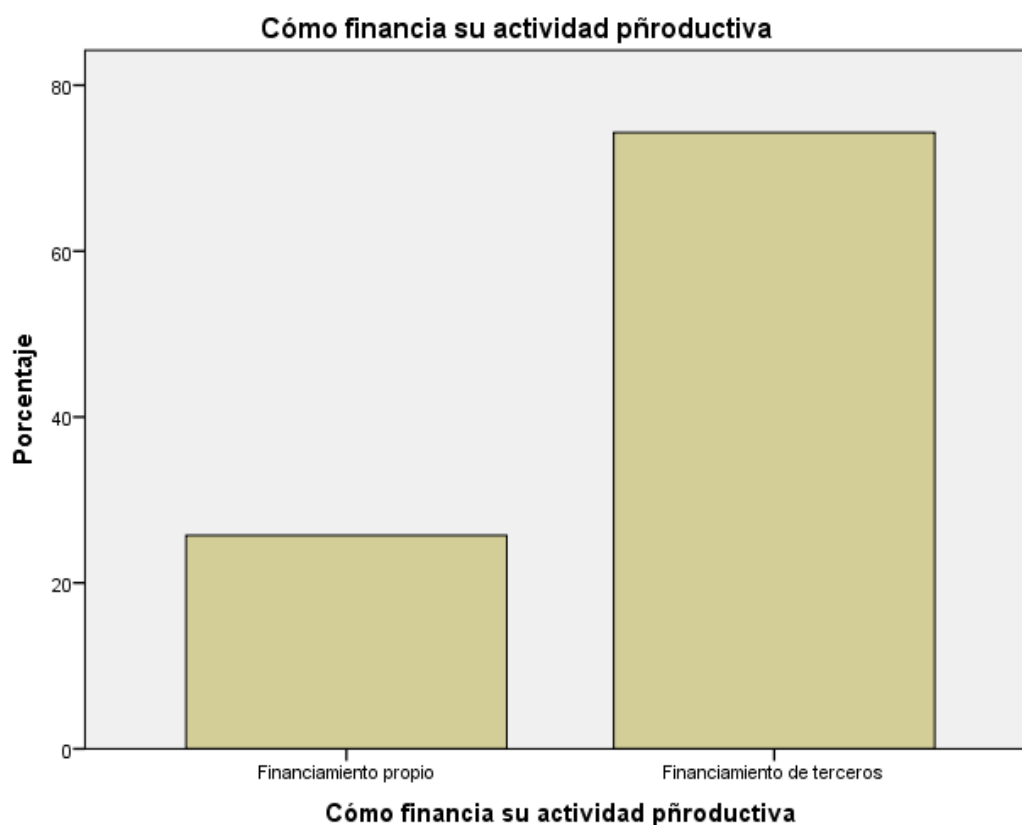


Figura 12: Cómo financian su actividad comercial las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 12, se observa que el 74% de las empresas financia sus actividades con el financiamiento de terceros, y el 26% lo hace con autofinanciamiento.

TABLA 13

ENTIDADES BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Entidad bancaria	Frecuencia	Porcentaje
Banco de Crédito	22	62,9
Banco Continental	7	20,0
Interbank	1	2,9
Scotiabank	5	14,3
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

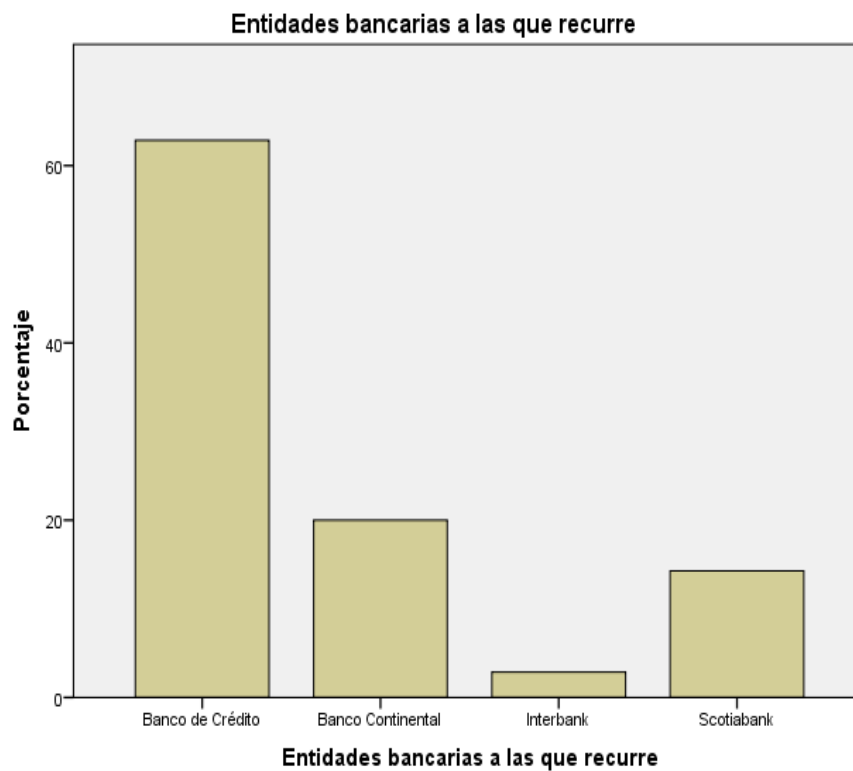


Figura 13: Entidades bancarias a las que recurren las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 13 se observa que el 63% de las micro y pequeñas empresas recurre al Banco de Crédito para obtener financiamiento, un 20% lo hace con el Banco Continental y un 14% con el Scotiabank.

TABLA 14
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO BANCARIO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No sabe	7	20,0
1.5%	5	14,3
1.8%	7	20,0
2%	12	34,3
2.5%	4	11,4
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

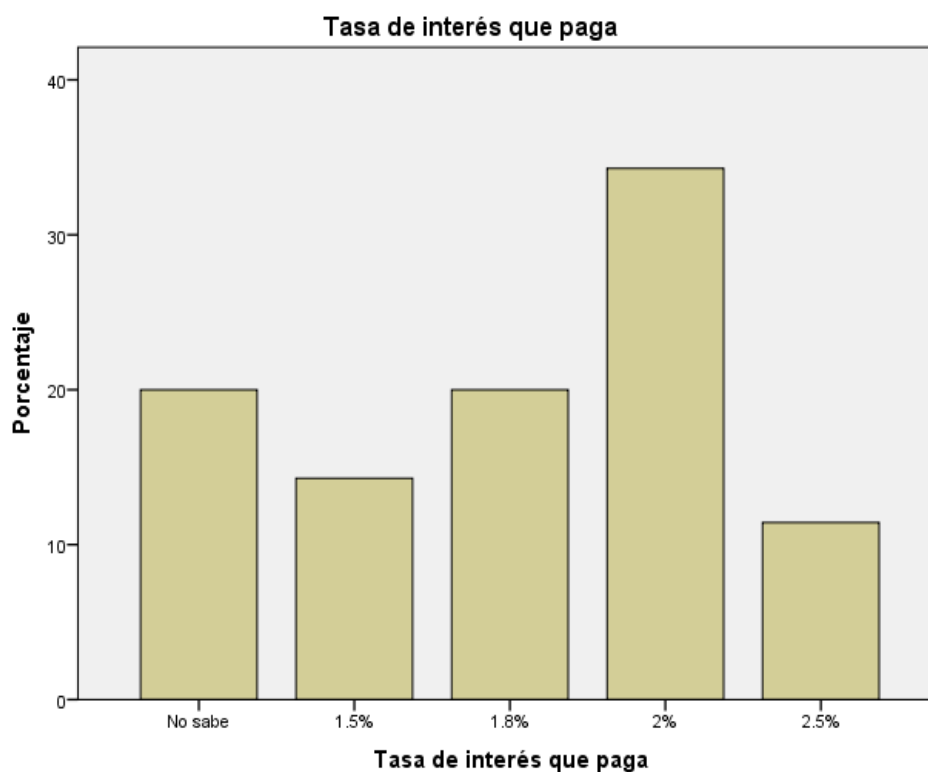


Figura 14: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 14, se observa que el 34% de las micro y pequeñas empresas paga una tasa de interés de 2% por el crédito otorgado, un 20% paga el 1.8%. y otro 20% no sabe la tasa de interés que paga.

TABLA 15
ENTIDADES NO BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Entidades no bancarias	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	21	60,0
Mi Banco	4	11,4
Crediscotia	3	8,6
Caja Maynas	4	11,4
Caja Huancayo	3	8,6
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

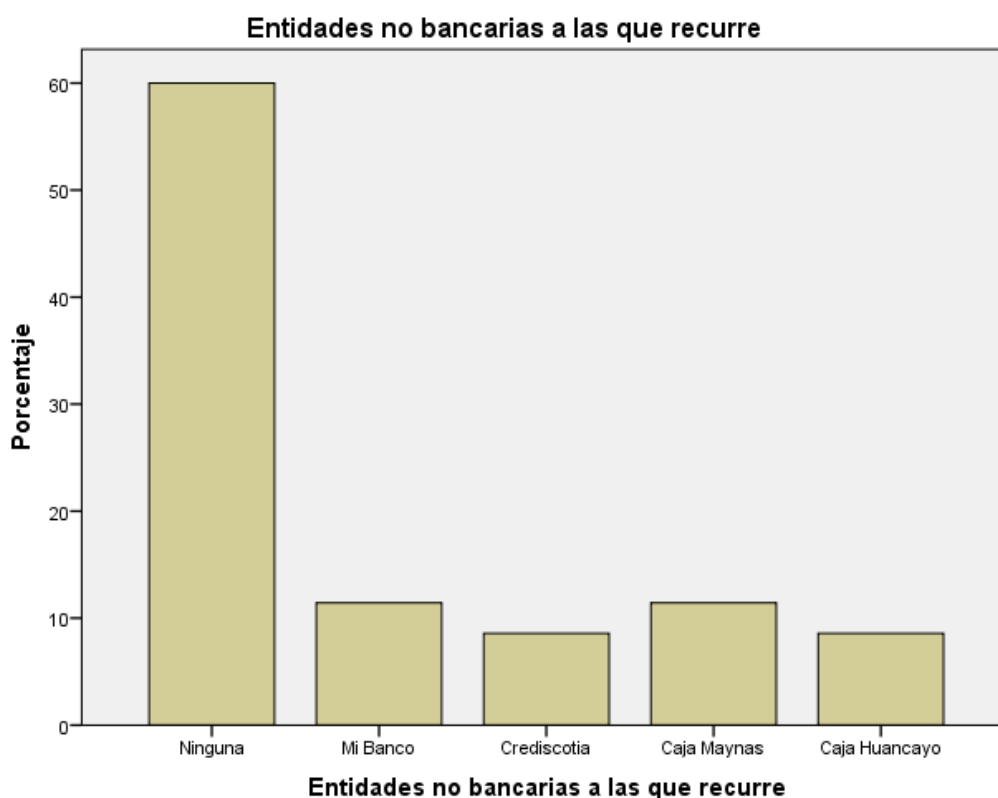


Figura 15: Entidades no bancarias a las que recurren para financiarse las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 15 se observa que el 60% de las micro y pequeñas empresas no recurre a entidades no bancarias para financiar sus actividades, un 11,4% lo hace con la financiera Mi Banco, y otro 11,4% lo hace con la Caja Maynas.

TABLA 16
INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO NO BANCARIO LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA
DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Interés que pagan	Frecuencia	Porcentaje
2%	4	11,4
2.5%	3	8,6
3%	4	11,4
No sabe	5	14,3
Ninguna	19	54,3
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

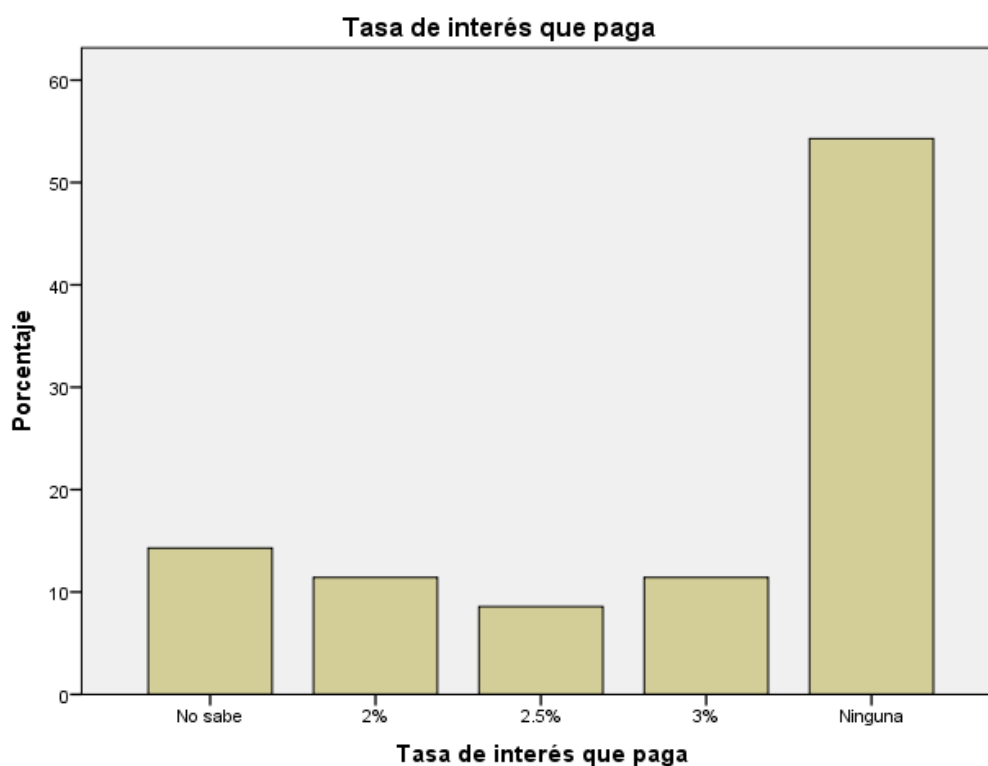


Figura 16: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 16, se observa que el 54,3% de las micro y pequeñas empresas no recurre al sistema no bancario, el 14% no sabe que tasa de interés paga, un 11,4% paga 2% por el crédito otorgado y otro 11% paga el 3%.

TABLA 17
SI RECURREN A PRESTAMISTAS O USUREROS PARA FINANCIARSE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Recurre	Frecuencia	Porcentaje
SI	4	11,4
NO	31	88,6
No precisa	0	0,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

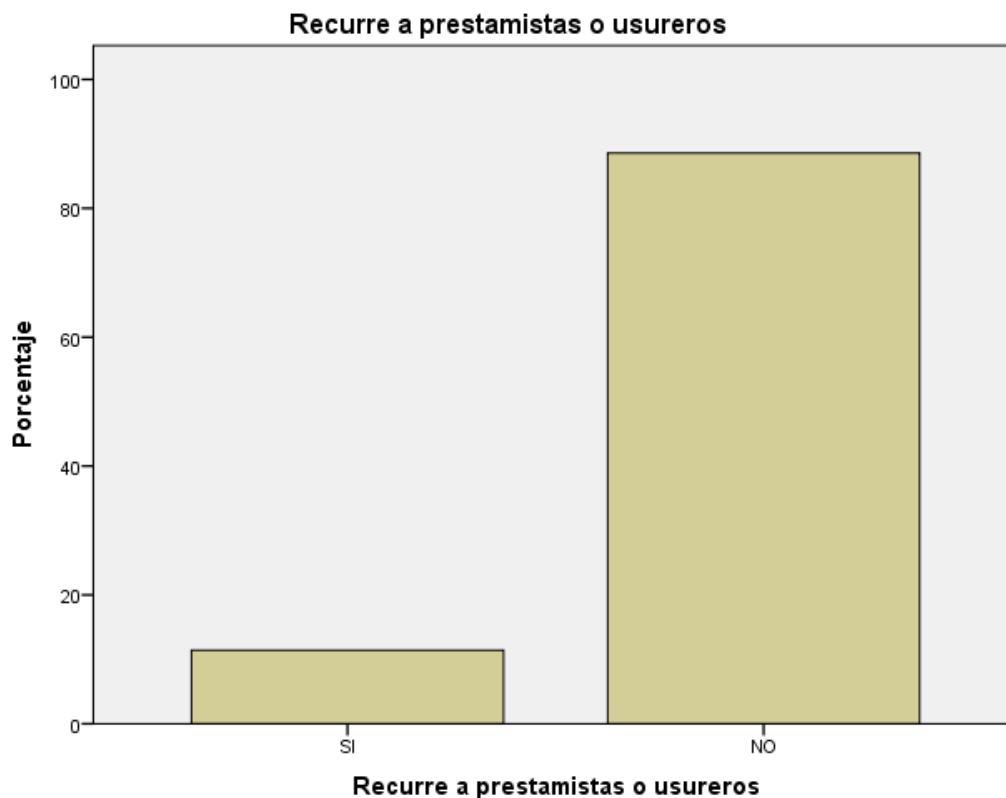


Figura 17: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a usureros o prestamistas para financiar su actividad comercial

En la tabla y figura 17 se observa que el 89% de las micro y pequeñas empresas no recurre a prestamistas o usureros para financiarse, y un 11% si lo hace.

TABLA 18
INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO DE PRESTAMISTAS O JUSUREROS
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
5%	1	2,9
10%	1	2,9
Más de 10%	2	5,7
Ninguno	31	88,5
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 18: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 18, se observa que el 6% de las micro y pequeñas empresas paga más del 10% de interés a los usureros, mientras que el 3% paga tasas de 5% y 10%.

TABLA 19
SI SE FINANCIAN POR OTROS MEDIOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR
MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Se financian por otros medios	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0,0
NO	35	100,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 19: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a otros medios para financiar su actividad comercial

En la tabla y figura 19 se observa que el 100% de las micro y pequeñas empresas no recurre a otros medios para financiar sus actividades comerciales.

TABLA 20
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO EN OTROS MEDIOS LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Tasa de interés que paga	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 10%	0	0,0
De 11 a 20%	0	0,0
Ninguna	35	100,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

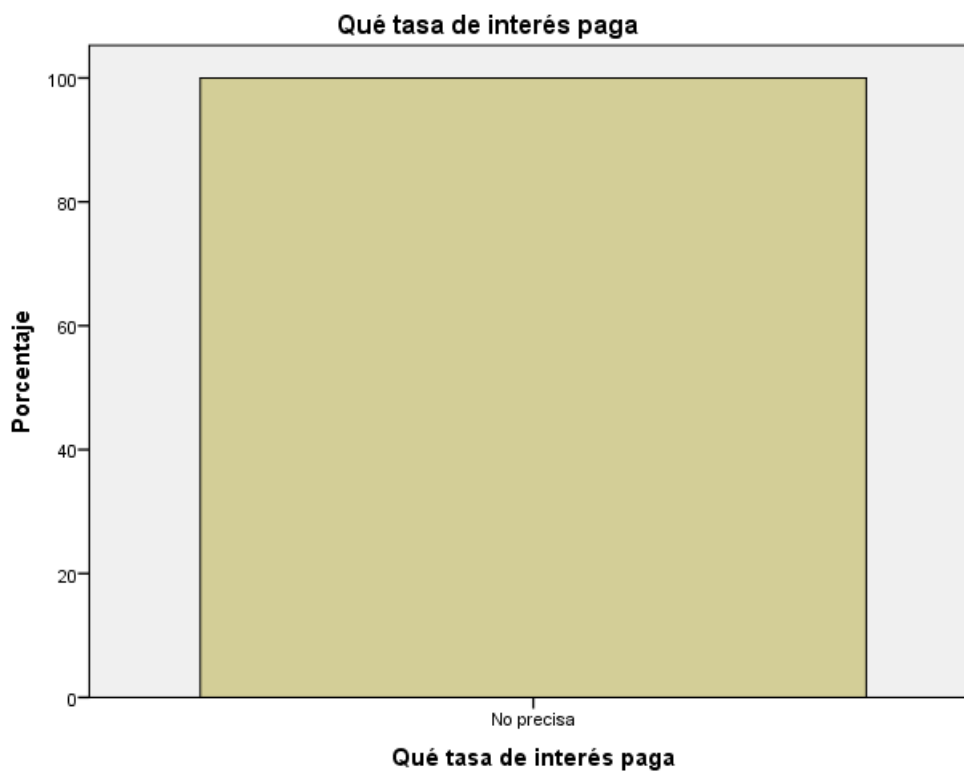


Figura 20: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 20, se observa que el 100% de micro y pequeñas empresas no paga ningún interés porque no se financia por otros medios.

TABLA 21
ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAS FACILIDADES A LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA
Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA,
2018

Otorgan mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	24	68,6
Entidades no bancarias	7	20,0
Prestamistas o usureros	4	11,4
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

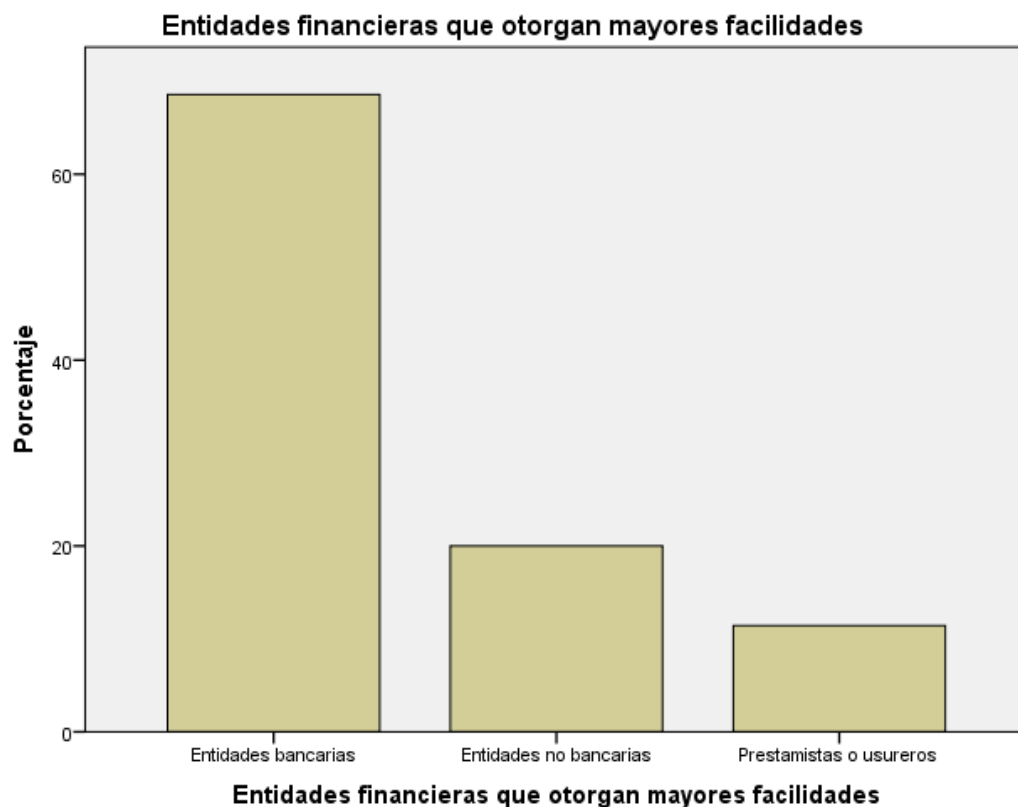


Figura 21: Entidades financieras que ofrecen mayores facilidades para otorgar un crédito.

En la tabla y figura 21, se observa que el 69% de las micro y pequeñas empresas considera que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, y un 20% de ellas cree que son las entidades no bancarias.

TABLA 22
LE OTORGARON EL CRÉDITO EN EL MONTO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Le otorgaron el crédito	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	62,9
NO	7	20,0
No precisa	6	17,1
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 22: Le otorgaron el crédito en el monto solicitado a las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 22 se observa que al 63% de las micro y pequeñas empresas sí les otorgaron el crédito en el monto solicitado, mientras que un 20% dijo que no fue así.

TABLA 23
MONTO PROMEDIO DEL CREDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Monto del crédito otorgado	Frecuencia	Porcentaje
De 1,000 a 5,000	4	11,4
De 6,000 a 10,000	13	37,1
De 11,000 a 15,000	10	28,6
Más de 15,000	8	22,9
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

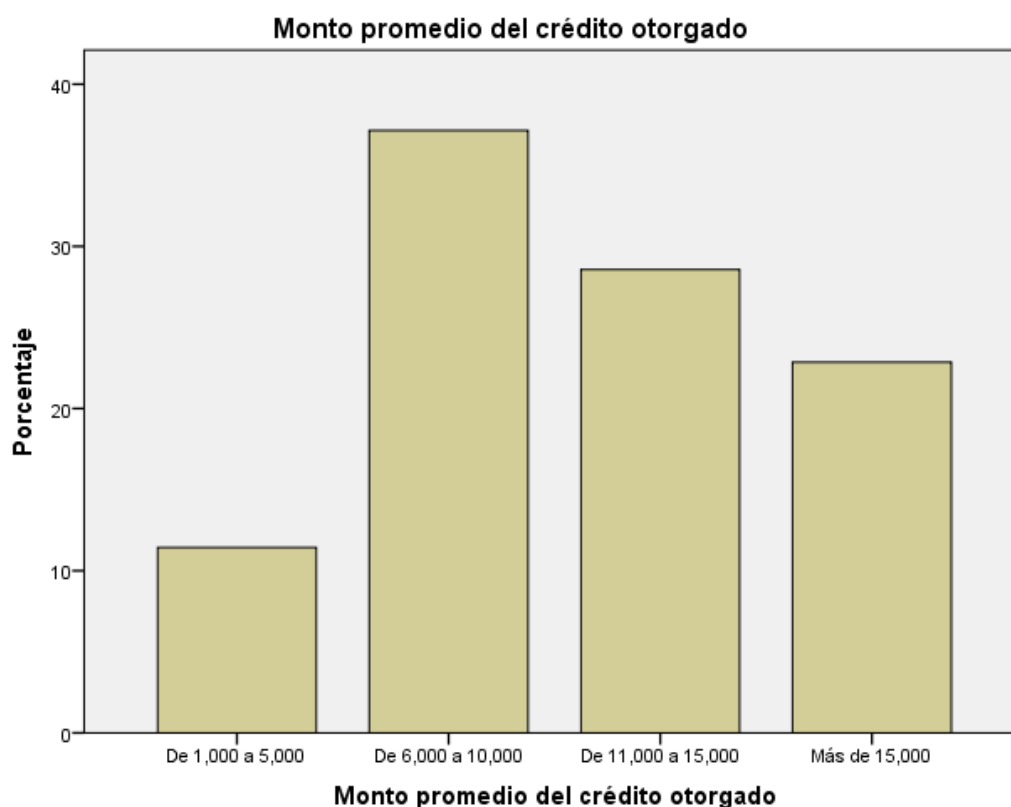


Figura 23: Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 23 se observa que el 37% de las micro y pequeñas empresas recibió créditos entre 6,000 a 10,000 soles, y un 29% recibió de 11,000 a 15,000 soles, en promedio.

TABLA 24
PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Plazo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
a corto plazo	20	57,1
a largo plazo	15	42,9
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

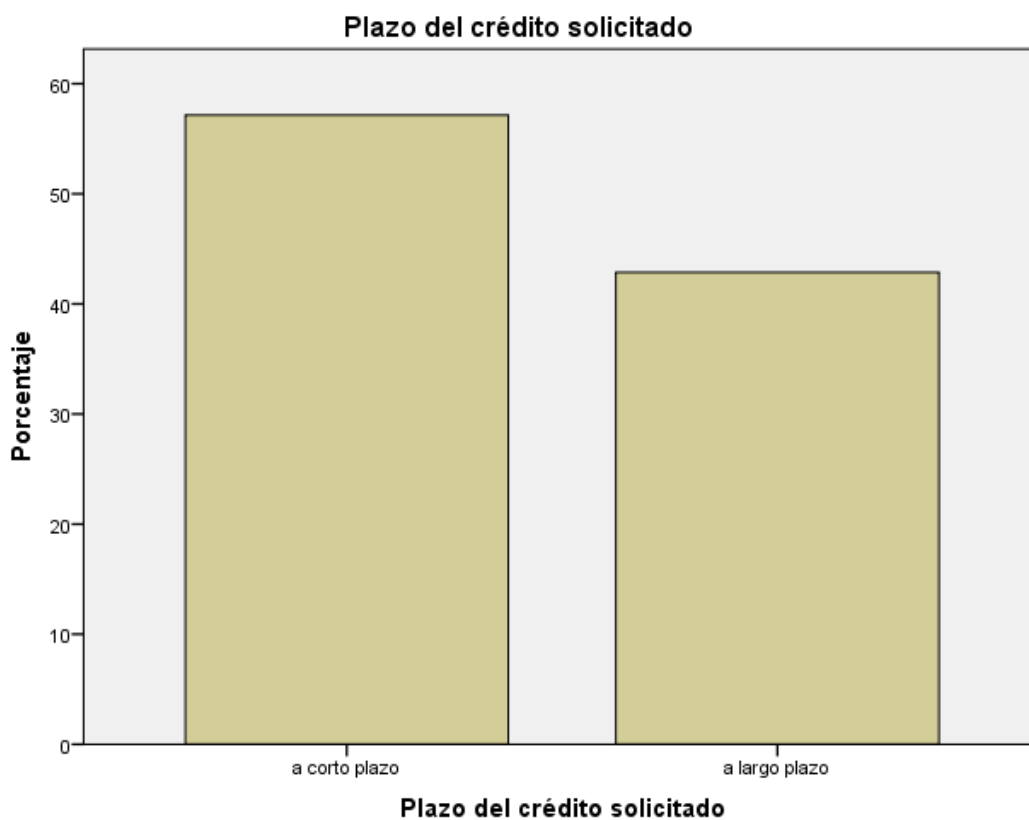


Figura 24: Plazo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

En la tabla y figura 24, se observa que el 57% de las micro y pequeñas empresas solicitó crédito a corto plazo, y el 43% lo hizo a largo plazo.

TABLA 25
EN QUÉ INVIRTIERON EL CRÉDITO OBTENIDO LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Inversión del crédito obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	25	71,4
Mejoramiento y/o ampliación de local	6	17,1
Activos fijos	4	11,4
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

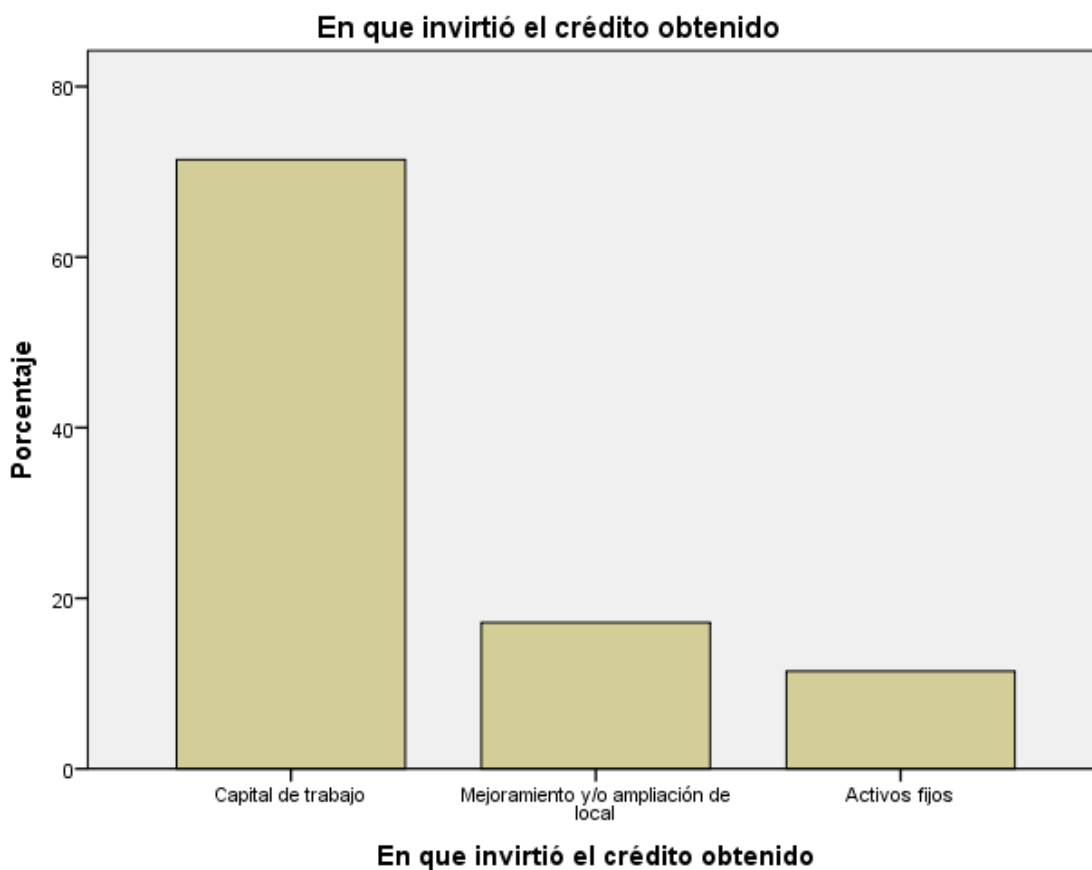


Tabla 25: En qué invirtieron el crédito obtenido las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 25, se observa que el 71,4% de las micro y pequeñas empresas invirtió el crédito en capital de trabajo, y un 17% lo hizo en mejoramiento y/o ampliación del local.

4.1.4 Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas:

TABLA 26
RECIBIERON CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO
LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR
MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Recibieron capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	9	25,7
NO	26	74,3
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

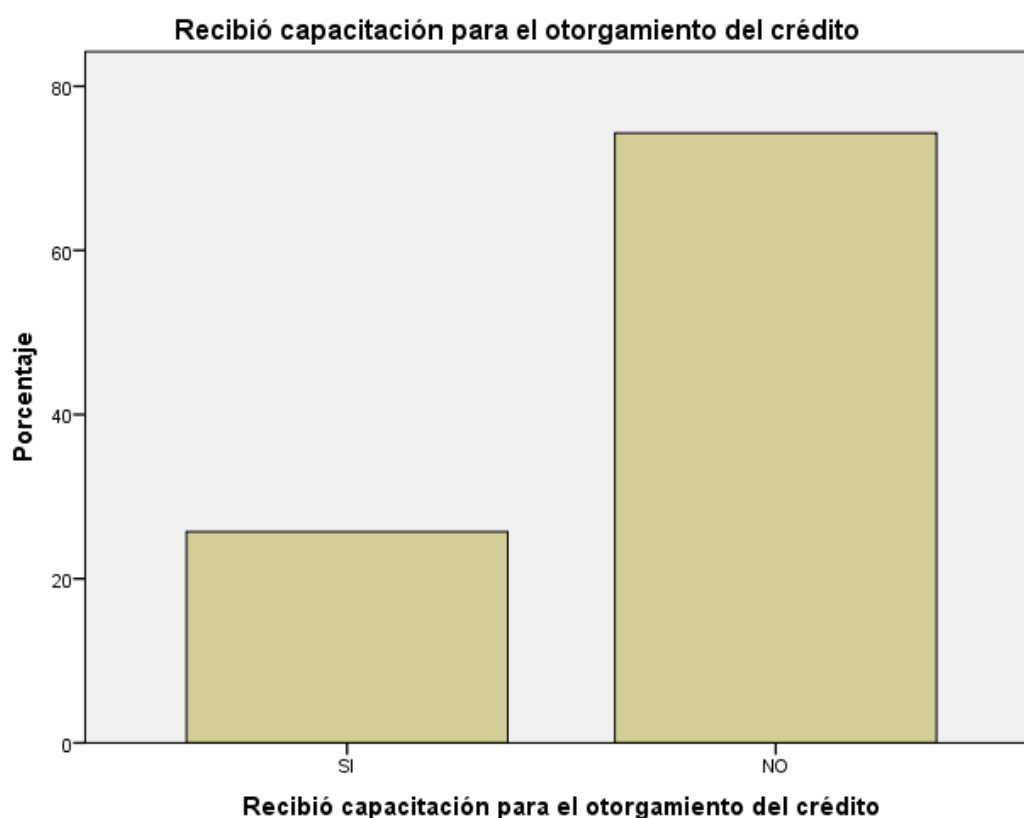


Tabla 26: Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 26, se observa que el 74% de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, mientras que un 26% si lo recibió.

TABLA 27
CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON EN EL ÚLTIMO AÑO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE YARINACOCHA 2018

N° Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Uno	20	57,1
Dos	11	31,4
Tres	4	11,4
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

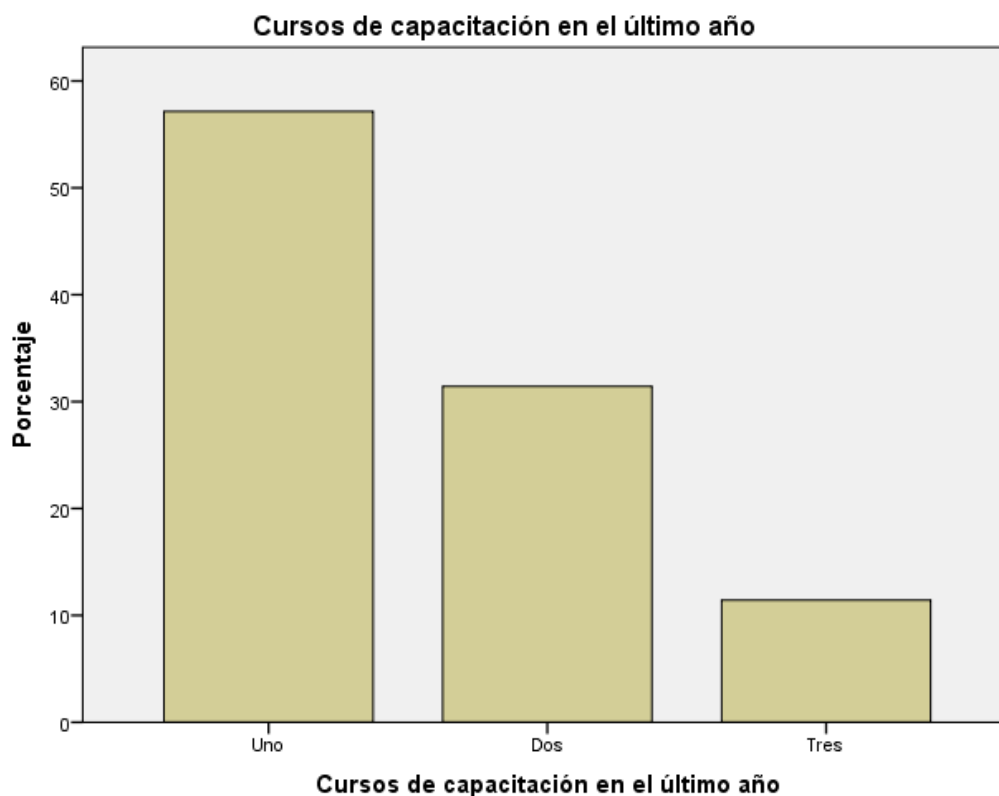


Tabla 27: Cuántos cursos de capacitación recibieron en el último año las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 27, se observa que el 57% de los representantes de las micro y pequeñas empresas recibió un curso de capacitación, y el 31% recibió dos cursos de capacitación.

TABLA 28
EN QUÉ TIPO DE CURSOS DE CAPACITACIÓN PARTICIPARON LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Tipo de cursos en que participaron	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	11	31,4
Manejo empresarial	11	31,4
Marketing empresarial	7	20,0
Administración de recursos humanos	6	17,1
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

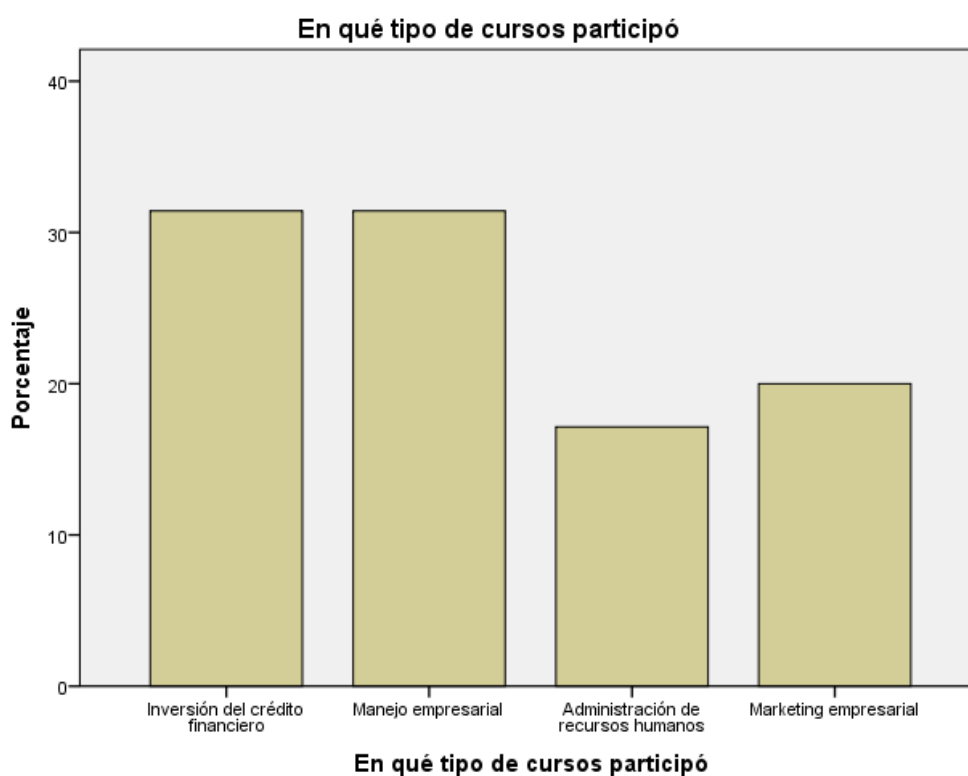


Tabla 28: En qué tipo de cursos de capacitación participaron

En la tabla y figura 28, se observa que un 31% de los representantes de las mypes se capacitó en inversión del crédito financiero, otro 31% lo hizo en manejo empresarial, y un 20% en marketing empresarial.

TABLA 29
RECIBIÓ CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

El personal recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	22	62,9
NO	13	37,1
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

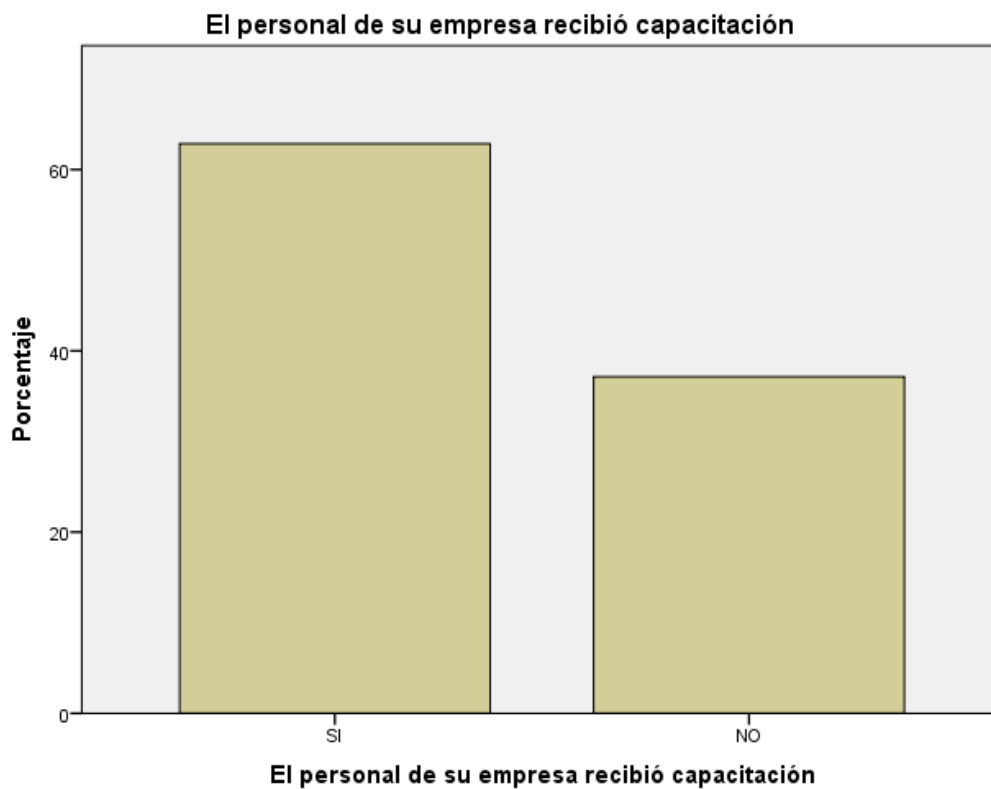


Tabla 29: El personal de su empresa recibió capacitación.

En la tabla y figura 29, se observa que el personal del 63% de empresas si recibió capacitación, mientras que el 37% no lo recibió.

TABLA 30
CANTIDAD DE CURSOS EN QUE SE CAPACITÓ EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA,

Cantidad de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Un curso	16	45,7
Dos cursos	7	20,0
No precisa	12	34,3
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

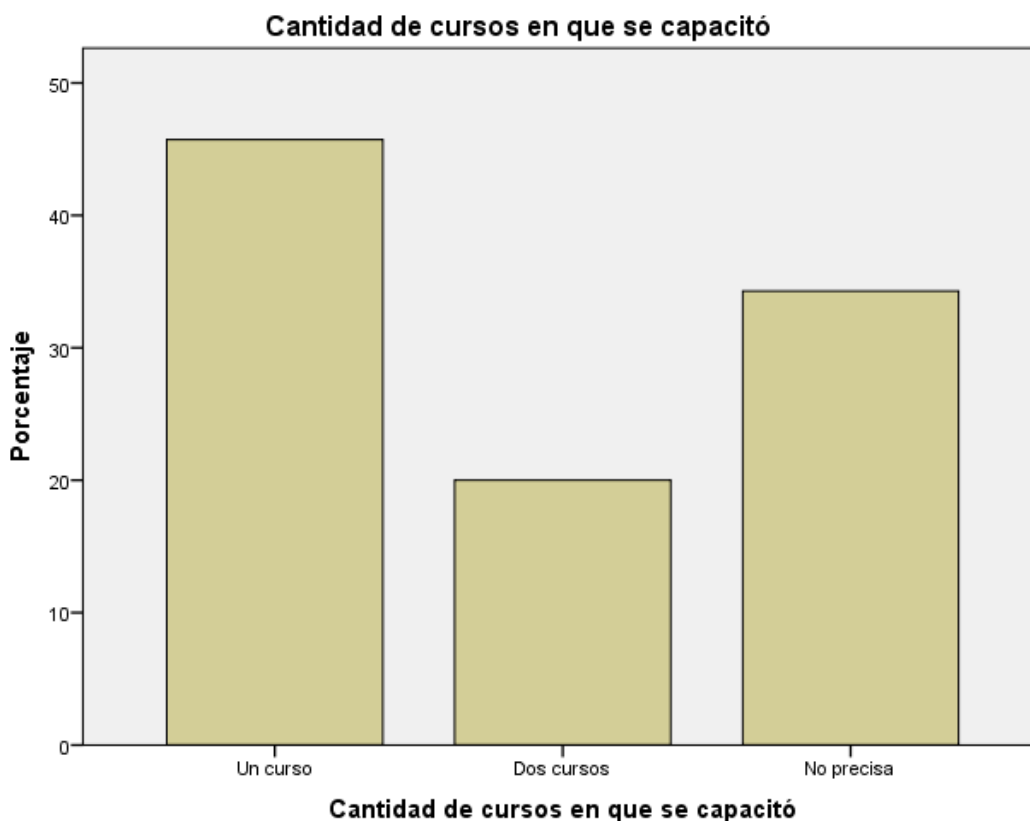


Tabla 30: Cantidad de cursos de capacitación que recibió el personal.

En la tabla y figura 30, se observa que el 46% de los trabajadores de las mypes recibieron un curso de capacitación, un 34% no precisa si se capacitó, y un 20% participó en dos cursos de capacitación.

TABLA 31

SI CONSIDERAN A LA CAPACITACION COMO UNA INVERSIÓN LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Consideran una inversión	Frecuencia	Porcentaje
SI	27	77,1
NO	8	22,9
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

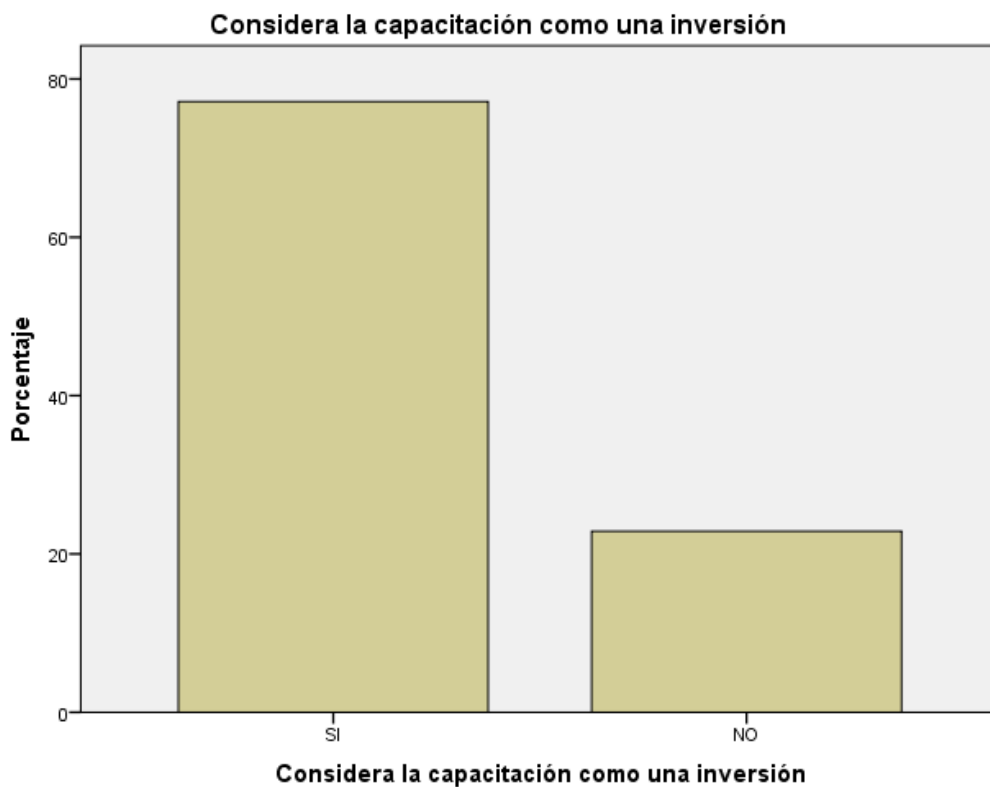


Tabla 31: Considera a la capacitación como una inversión.

En la tabla y figura 31, se observa que el 77% de los representantes de las mypes sí considera a la capacitación como una inversión, mientras que un 23% no lo considera así.

TABLA 32
SI CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DEL PERSONAL ES RELEVANTE
PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Lo consideran relevante	Frecuencia	Porcentaje
SI	27	77,1
NO	8	22,9
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

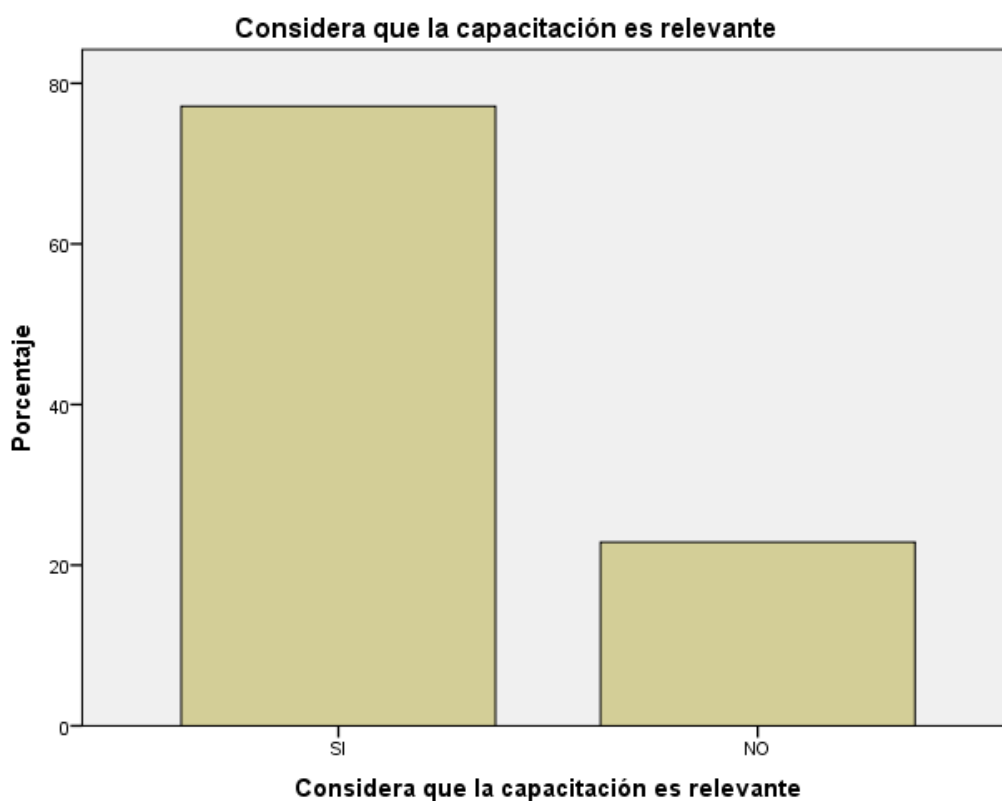


Tabla 32: Considera a la capacitación del personal es relevante

En la tabla y figura 32, se observa que el 77% de los empresarios considera que la capacitación de su personal es relevante para sus empresas, mientras que el 23% considera que no lo es

TABLA 33
EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

En qué temas se capacitaron	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	7	20,0
Prestación de mejor servicio a los clientes	22	62,9
Otros	6	17,1
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Tabla 33: En qué temas se capacitaron sus trabajadores.

En la tabla y figura 33, se observa que el 63% de los trabajadores se capacitó en prestación de mejor servicio a los clientes, y un 20% lo hizo en gestión empresarial.

4.1.5 Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas:

TABLA 34

EL FINANCIAMIENTO MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Financiamiento mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	28	80,0
NO	7	20,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

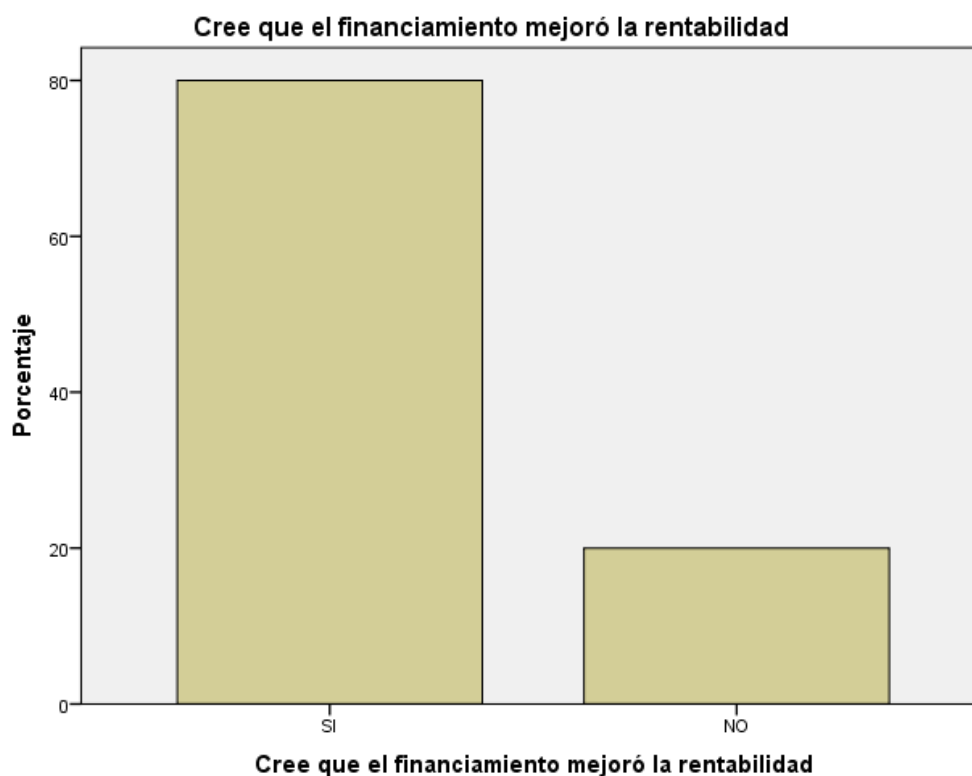


Tabla 34: Cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas

En la tabla y figura 34, se observa que el 80% de los empresarios cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 20% cree que no.

TABLA 35
CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Capacitación mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	26	74,3
NO	9	25,7
No precisa	0	0,00
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

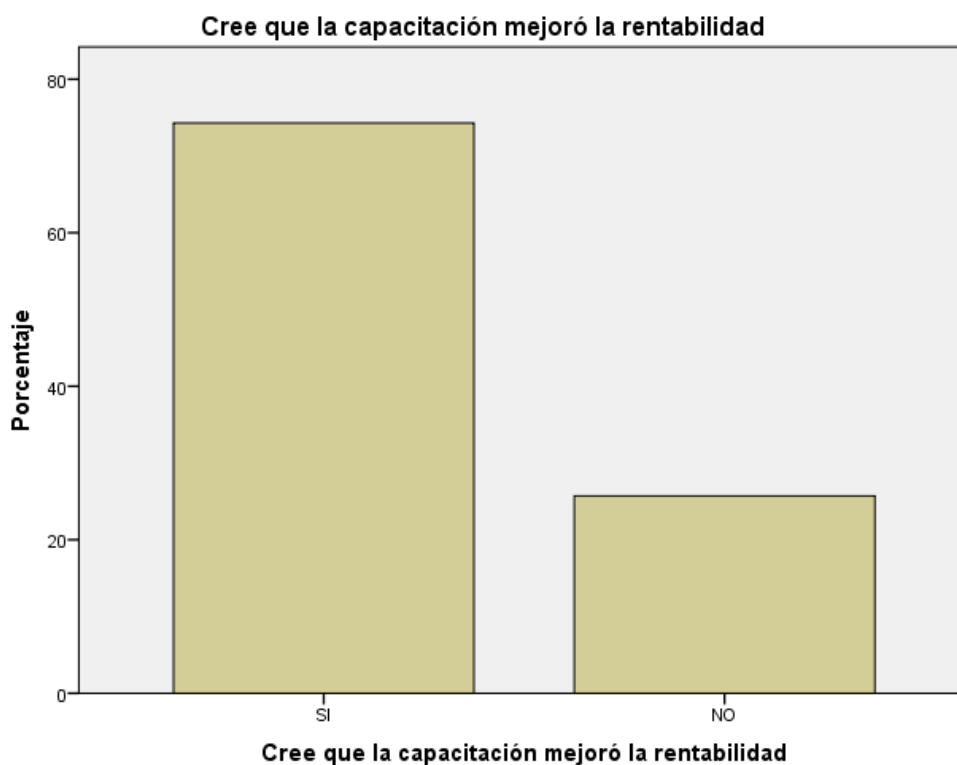


Tabla 35: Cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas

En la tabla y figura 35, se observa que el 74% cree que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que el 26% cree que no mejoró.

TABLA 36
CREE QUE LA RENTABILIDAD HA MEJORADO EN SU EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha 2018, HA MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Mejóro la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	26	74,3
NO	9	25,7
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas –
 Abril 2018

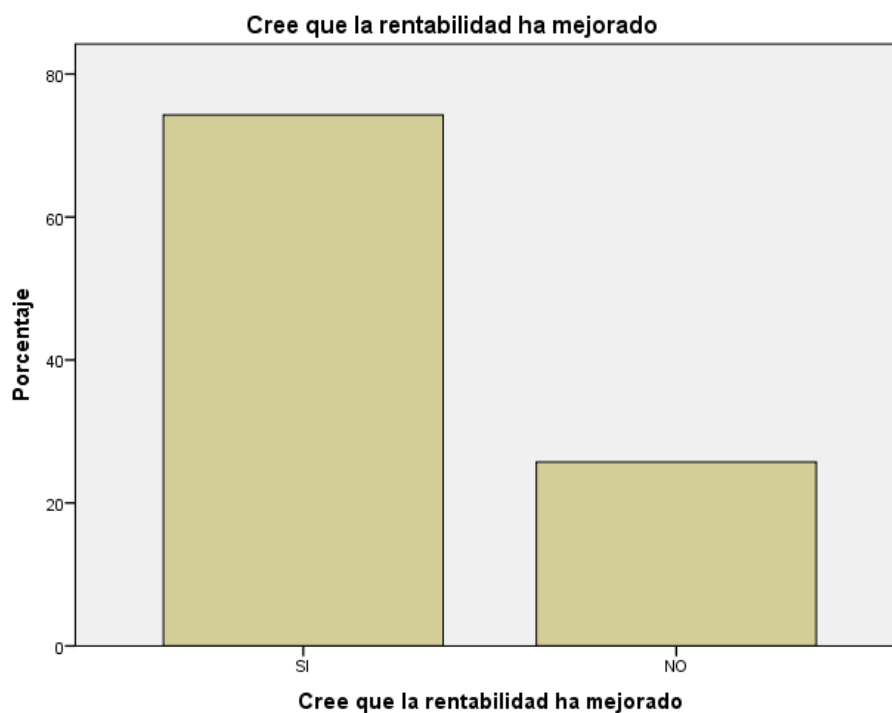


Tabla 36: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años

En la tabla y figura 36, se observa que el 74% de empresarios cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años, mientras que el 26% dijo que no ha mejorado.

TABLA 37

CREE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA DISMINUIDO DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha 2018, HA DISMINUIDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Disminuyó la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0,0
NO	35	100,0
Total	35	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas –
Abril 2018

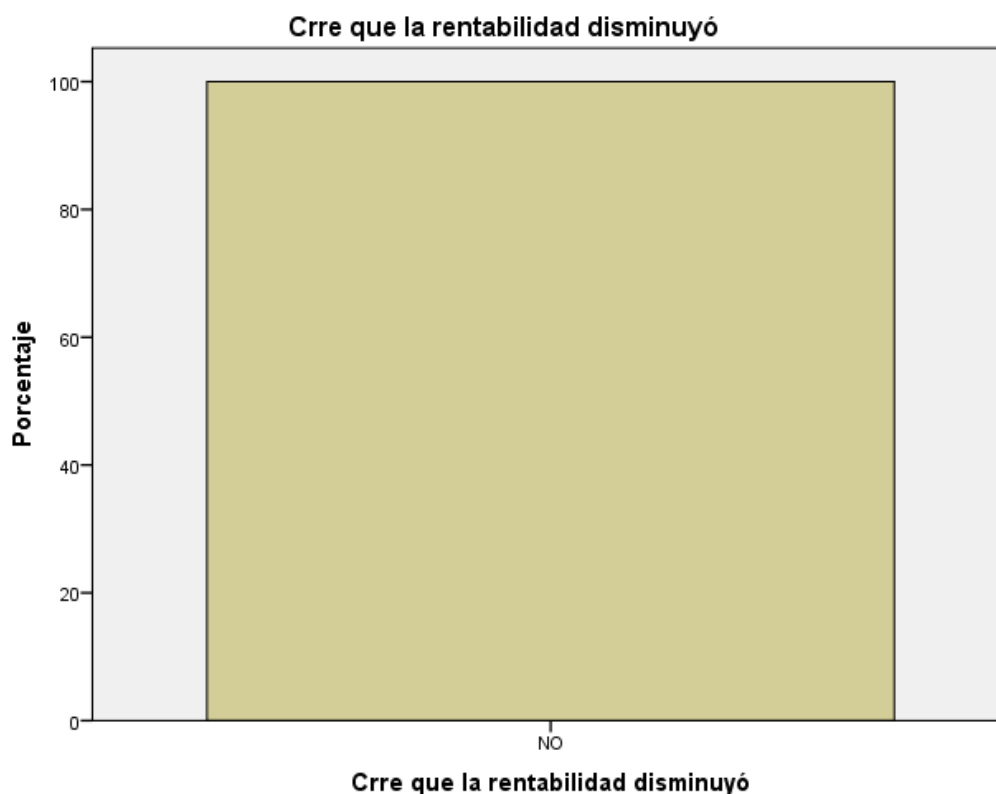


Tabla 37: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha disminuido en los últimos años

En la tabla y figura 37, se observa que el 100% de los empresarios asegura que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos años.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Con respecto al objetivo específico: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

- **Edad:** De los datos obtenidos en la investigación, se tiene que el 94% de los empresarios son personas adultas, con una edad de 26 a más de 56 años, y un 6% tiene de 18 a 25 años (ver tabla 1). Estos datos son parecidos a los de Mendoza (2016) donde el 83% tiene de 36 a 50 años, y a Bailón (2016) donde la mayoría tiene más de 41 años.
- **Sexo:** El 66% son hombres y el 34% son mujeres. Este resultado concuerda con Mendoza (2016), Bailon (2016), Tacas (2011) y Lozano (2011), donde la mayoría de representantes de las empresas son hombres.
- **Grado de instrucción:** el 46% tiene secundaria completa, y el 23% tiene educación superior universitaria incompleta (ver tabla 3). Resultados similares a Tacas (2011) y Lozano (2011), donde el 40% y 30%, respectivamente, tienen grado de instrucción secundaria completa. Y contrasta con Mendoza (2016) y Bailon (2016), donde la mayoría tiene educación universitaria completa.
- **Estado civil:** el 46% es conviviente y un 23% está casado (ver tabla 4), resultado que contrasta con los de Bailon (2016), donde la mayoría está casado.
- **Profesión y ocupación:** el 77% no tiene ninguna profesión y el 14% es técnico, además el 80% sólo se dedica a labores comerciales (ver tablas 5 y 6). Se observa que la puesta en marcha del pequeño negocio sirve de sustento al

emprendedor y que además ya no puede, o no necesita, trabajar en otra cosa más.

4.2.2 Con respecto al objetivo específico: Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

- **Tiempo en el sector y rubro:** el 37% tiene de 6 a 10 años de antigüedad, y el 29% de 1 a 5 años (ver tabla 7). Resultado similar a Bailon (2016) donde la mayoría tiene entre 6 a 10 años y a Mendoza (2016), donde el 42% tienen más de 3 años en la actividad empresarial.
- **Formalidad:** El 100% de las micro y pequeñas empresas son formales. Resultado idéntico a Mendoza (2016) y Bailon (2016), donde la totalidad de empresas son formales.
- **N° de trabajadores permanentes:** El 54% de empresas tiene de tiene de 3 a 5 trabajadores y un 26% tiene de 1 a 2 trabajadores permanentes (Tabla 9). Resultados muy similares a Lozano (2011) donde el 50% posee más de tres trabajadores permanentes y que contrasta con Tacas (2011) donde el 60% tiene dos trabajadores permanentes.
- **N° de trabajadores eventuales:** el 63% tiene de 1 a 2 trabajadores y el 23% no tiene ningún trabajador eventual (tabla 10). Concuerta con Tacas (2011) donde el 60% tienen un trabajador eventual.
- **Motivo de formación:** el 100% de empresas se formó para obtener ganancias (tabla 11). Resultado idéntico a Lozano (2011), donde el 100% de empresas se formaron para obtener ganancias, y concuerda con Bailón (2016) y Mendoza (2016) donde la mayoría de empresas se formaron para generar ganancias.

4.2.3 Con respecto al objetivo específico: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

- **Tipo de financiamiento:** El 74% de empresa se financia mediante el financiamiento de terceros, y el 26% lo hace con autofinanciamiento (ver tabla 12). Resultado parecido a Tacas (2011), donde el 100% se financia por terceros, así como con Mendoza (2016) y Lozano (2011) en los que el 50% se financia con capital propio y 50% por terceros.
- **Entidades bancarias:** el 63% recurre al Banco de Crédito (BCP), y un 20% al Banco Continental (ver tabla 13). Resultado similar a Tacas (2011), donde el 100% se financia por entidades bancarias y usureros.
- **Tasa de interés por crédito bancario:** el 32% paga el 2% de interés mensual, un 20% paga el 1.8% y otro 20% no sabe cuánto de interés paga. (Tabla 14). Resultados parecidos a los de Bailón (2016) y Tacas (2011) donde la mayoría paga entre 2% y 2.5% por los créditos obtenidos.
- **Entidades no bancarias:** un 11% acude a MiBanco, otro 11% acude a la Caja Maynas (tabla 15), y pagan una tasa de interés mensual de 3% y 2%, respectivamente (tabla 16). Resultados similares a Mendoza (2016) y Bailón (2016), donde la mayoría de empresarios se financia por medio de financieras y cajas municipales.
- **Entidades que otorgan más facilidades:** el 69% (10) cree que son las entidades bancarias y el 20% las no bancarias (tabla 21). Resultados muy parecidos a Mendoza (2016), Tacas (2011) y Lozano (2011) en los que la

mayoría de empresarios considera que son las entidades bancarias las que otorgan las mayores facilidades para acceder al crédito.

- **Crédito otorgado en el monto solicitado:** Al 69% de empresas sí les otorgaron los créditos en los montos solicitados (tabla 22). Un 37% recibió de 6,000 a 10,000 soles, el 28% de 11,000 a 15,000 soles, y un 23% más de 15,000 de préstamo (tabla 23). Resultados parecidos a los de Tacas (2011) y Lozano (2011) donde la mayoría de empresas recibieron más de 5,000 soles en promedio.
- **Plazo del crédito:** El 57% fue a corto plazo, y el 43% a largo plazo (tabla 24). Generalmente, los préstamos de más de 10,000 en este rubro, se solicitan a largo plazo.
- **Inversión del crédito otorgado:** El 71% lo invirtió en capital de trabajo y el 17% en mejoramiento y ampliación del local (tabla 25). Resultado parecido a Lozano (2011) donde el 50% lo invirtió en capital de trabajo, y con Mendoza (2016) donde el 83% lo invirtió en compra de mercaderías. Contrasta con Tacas (2011) donde el 50% lo invirtió en mejoramiento y ampliación del local.

4.2.4 Con respecto al objetivo específico: Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

- **Recibió capacitación:** El 74% de representantes no recibió capacitación para otorgar el crédito, y el 26% sí recibió capacitación (ver tabla 26). Resultados que difieren con los hallados por Mendoza (2016), donde el 73% si recibió capacitación de lo cual, el 83% se capacitan por cuenta de la empresa.

- **N° de cursos y temas de capacitación:** el 57% recibió un curso y el 31% recibió dos cursos. Los temas de las capacitaciones fueron en inversión del crédito financiero y en manejo empresarial (tablas 27 y 28). Resultados muy parecidos a los de Mendoza (2016) y Bailón (2016) donde la mayoría se capacitó en un curso y en gestión empresarial.
- **Capacitó a su personal:** el 63% sí capacitó a su personal de uno a dos cursos, y el 37% dijo que no se capacitó (tablas 29 y 30). La mayoría de trabajadores se capacitó en prestación de mejor servicio a los clientes, en un 63% (ver tabla 33). Resultados similares a Mendoza (2016) donde el 73% de los trabajadores se capacitaron por cuenta de la empresa, Bailón (2016) y Tacas (2011) donde la mayoría de los trabajadores de las empresas recibieron capacitación.
- **La capacitación es una inversión y es relevante:** El 77% de representantes considera a la capacitación como una inversión, y, además, que es relevante para sus empresas (ver tablas 31 y 32). Idénticos resultados se observa en Mendoza (2016), Bailón (2016), Tacas (2011) y Lozano 2011), donde la gran mayoría de los empresarios considera a la capacitación como una inversión y que es relevante para la empresa.

4.2.5 Con respecto al objetivo específico: Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

- **El financiamiento mejoró la rentabilidad:** El 80% dice que sí, y un 20% piensa que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de las empresas. Resultados muy parecidos a los de Lozano (2011) donde el 80% manifestó que

el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, y totalmente contrario a lo encontrado por Tacas (2011) donde el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas

- **La capacitación mejoró la rentabilidad:** Un 74% sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que un 26% cree que no lo mejoró.
- **La rentabilidad mejoró:** el 74% manifiesta que sí ha mejorado en los últimos años, mientras que un 24% cree que fue no mejoró (tabla 36). Lozano (2011) el 100% dijeron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años. En contraste, Tacas (2011), encuentra que el 100% dice que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los dos últimos años.
- **La rentabilidad disminuyó:** el 100% de los empresarios aseguran que la rentabilidad de sus negocios no ha disminuido. Contrasta con Tacas (2011), donde el 100% piensa que la rentabilidad está igual o peor que los años pasados.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

5.1.1 Con respecto a las características de los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas:

- La edad del 85% de empresarios (30) está entre 26 a 55 años.
- El 66% (23) es hombre y el 34% (12) mujer.
- El 46% (16) tiene educación secundaria completa y un 23% (8) educación superior universitaria incompleta.

- El 46% (16) tiene el estado civil de conviviente, un 23% (8) está casado.
- Sólo el 9% (3) es profesional universitario y el 14% (5) es técnico en alguna profesión.
- El 80% (28) se dedica al comercio como ocupación principal.

5.1.2 Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:

- El 71% (25) de empresas tiene entre 6 a más de 16 años en el rubro y sector comercial de compra y venta de madera.
- El 100% (35) son formales.
- El 54% (19) tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes, y el 26% tiene de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 63% (22) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales y el 23% (8) a ninguno.
- El 100% (35) se formó para obtener ganancias.

5.1.3 Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas:

- El 74% (26) se trabaja con el financiamiento de terceros, y el 26% con financiamiento propio.
- El 63% (22) se financia con el Banco de Crédito y paga de 1.5% a 2% de tasa de interés mensual por el crédito.
- El 23% (8) se financia con Mi Banco y la Caja Maynas y paga de 2% a 3% de interés mensual.
- El 69% (24) considera que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para acceder a un crédito.

- Al 63% (22) sí les otorgaron el crédito en el monto solicitado. El 37% (13) recibió de 6,000 a 10,000 soles y el 29% (10) de 11,000 a 15,000 soles.
- El 57% (20) de los créditos fueron a corto plazo y el 43% (15) fue a largo plazo.
- El 71% (25) invirtió el préstamo en capital de trabajo.

5.1.4 Con respecto a las características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas:

- El 74% (26) de empresarios no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 26% (9) si lo recibió.
- El 57% (20) recibió un curso de capacitación en el último año, mientras que el 31% (11) recibió dos.
- El 63% (22) se capacitó en inversión del crédito financiero y manejo empresarial.
- El 63% (22) sí capacitó a su personal en prestación de mejor servicio al cliente.
- El 77% (27) de empresarios sí cree que la capacitación es una inversión y que es relevante para la empresa que sus trabajadores se capaciten.

5.1.5 Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas:

- El 80% (28) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 74% (26) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad.

- El 74% (26) cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años, y el 100% (35) considera que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos años.

5.2 Recomendaciones

5.2.1 Con respecto a las características de los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas

- Se recomienda a los emprendedores del rubro a no detener su formación educativa. Concluir sus estudios básicos (primaria y secundaria) y continuar hasta lograr una carrera técnica o una profesión universitaria.
- A los representantes que tienen el estado civil de convivientes se les recomienda que formalicen su situación y se casen para alcanzar una estabilidad familiar.

5.2.2 Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Se les recomienda ampliar su línea de productos que ofrecen, como puede ser la fabricación o la venta de muebles de madera.

5.2.3 Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas

- A los empresarios se les recomienda endeudarse responsablemente, si es posible con una planificación previa para estar seguros de la rentabilidad de la inversión y no tener problemas para la devolución del crédito.

5.2.4 Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas

- A los empresarios, se les recomienda capacitarse constantemente para mantenerse actualizados en cuanto a manejo empresarial, marketing y

herramientas informáticas y financieras, todo esto para una mejor administración y manejo de sus negocios.

- La capacitación al personal debe ser constante también, a veces nos es necesario invertir mucho en esto, los trabajadores más antiguos y experimentados pueden capacitar a los novatos para que éstos conozcan el manejo de los productos y de la empresa.

5.2.5 Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

- Cuando un financiamiento se consigue en buenas condiciones y se utiliza eficientemente esto debería dar sus frutos, lo que se reflejará en la rentabilidad de la empresa.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

Amadeo (2013). “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas – 2013”. Maestría en Dirección de Negocios, Escuela de ciencias económicas Universidad Nacional de la Plata.

Bailón (2016). “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro ferreterías de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14) en la Urbanización Zarate, Distrito de San Juan de Lurigancho, Provincia y Departamento de Lima, periodo 2014-2015”. Tesis para optar el título de licenciada en administración, Escuela profesional de Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

- Borges (2016). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Callería, 2016”. Tesis para obtener el título de contador público. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Bustos (2013). “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito Federal para el desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas – 2013”. Tesis de grado para obtener el Título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cabrera C. (2017). “Caracterización de la gestión de calidad y capacitación en las micro empresas del sector servicio, rubro hostales en la provincia padre Abad - Aguaytía, año 2017”. Tesis de pregrado Administración Uladech Tingo María.
- Chiavenato (s.f). “Definición de capacitación”. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/53702739/Concepto-de-La-Capacitacion>.
- Dolan (2013), “Definición de capacitación”. Recuperado de: <https://arecursoshumanos.wordpress.com/2013/11/05/capacitacion/>
- Gómez J. y Hernández G. (2011). "Teoría del capital humano" en El debate social entorno a la educación. Enfoques predominantes. Pp.137-144. Recuperado de: <http://barbaragalvangnz.blogspot.pe/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>
- Gonzales (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera,

rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016”. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Gonzales (2018). “Conoce las características y beneficios recogidos en la ley Mype”. Recuperado de: <http://asesorcontable.pe/conoce-las-caracteristicas-y-beneficios-recogidos-en-la-ley-mype/>

Ley Mype: Definición de micro y pequeñas empresas.

Linares (2010). “La informalidad y su influencia en la obtención de créditos financieros para las microempresas del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque – 2010”. Tesis de grado para optar el Título Profesional de Contador Público, Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Lambayeque, Perú.

Lozano, V. (2011), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Lynch (2015). “Causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Mercado Modelo de Chimbote, 2015”. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

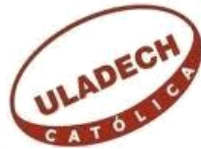
- Maeztu (2008). “Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme” (tesis doctoral). Universidad de Cádiz, Cádiz, España. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de: http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes_2011_06.pdf
- Martínez (2009). “Concepto de capacitación”. “taller de capacitación”.
- Mendoza (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016”. Informe final de tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración.
- Pauca (2014), nos indica en su investigación “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro compra – venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013”
- Definición ABC (2009). Microempresa. Autor: Florencia Ucha. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/economia/microempresa.php>
- El diccionario de la Real Academia Española (RAE), definición de rentabilidad. Recuperado de: <https://definicion.de/rentabilidad/>
- Sánchez (2001). “Concepto de rentabilidad. Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán”. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

- Serra (2015), Definición de rentabilidad. Recuperado de:
<https://elcomercio.pe/economia/personal/rentabilidad-riesgo-inversion-354506>
- Sunat (s.f.). “Definición de la micro y pequeña empresa”. Recuperado de:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Tacas M. (2011), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Vásquez (2016). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”. Recuperado de:
<file:///E:/TESIS%20FINAL/1397-4767-1-PB%20saavedra.pdf>
- Zapata (2004). “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector tecnologías de la información de Barcelona”. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona.

6.2 Anexos

Anexo 1. Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

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

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

Encuestadora: Lixy Llermé Lobo Shuña

Fecha:...../...../.

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.....

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 CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal(.....)
- 2.3 .Número de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de las 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 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 las entidades no bancarias
.....
- 3.6. Prestamistas o usureros
- 3.7. Que tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés 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 cuatro.....
- 4.3** Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial..... Administración de recursos humanos..... Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....
- 4.4** El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?
Si.....No.....;
- 4.5** Indique la cantidad de cursos en que se capacitó su personal. 1 Curso..... 2 Curso..... 3 Curso..... Más de 3 cursos.....
- 4.6** Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:
Si..... No.....
- 4.7** Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;
Si..... No.....
- 4.8** 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. PERCEPCION 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 Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años:
Si.....No.....
- 5.4** Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si
(....) No (....)

Yarinacocha, marzo de 2018

Anexo 2. Artículo científico

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Characterization of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in the wood products sector, buying and selling wood in the district of Yarinacocha, 2018

Lixy Llerme Lobo Shuña¹
Romel Arévalo Pérez²

RESUMEN

Este estudio tuvo como propósito “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 madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018”. La investigación siguió un diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 35 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 37 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 85% de empresarios está entre 26 a 55 años, el 66% son hombres y el 46% tiene secundaria completa, el 46% son casados y el 80% se dedica a ser comerciante. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 71% de empresas tiene entre 6 a más de 16 años en el rubro y el 100% son formales; el 54% tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes y de 1 a 2 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 74% se financia por terceros, el 63% con el BCP y paga una tasa de 1.5 a 2% mensual, por un préstamo de 6,000 a 10,000 y a corto plazo, invirtieron el crédito en capital de trabajo. En lo que respecta a la capacitación: el 74% no recibió capacitación al otorgar el crédito, su personal se capacitó en mejor servicio al cliente; el 77% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 80% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y el 74% que la capacitación la mejoró. Además, cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

This study had the main purpose to describe the main characteristics of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in the wood products sector, buying and selling wood retail in the district of Yarinacocha, 2018. It was a descriptive

¹ Bachiller de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

² Docente investigador de la escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

and quantitative research, where We worked with a sample of 35 micro-companies whose legal representatives were given a questionnaire of 37 questions, reaching the following results: Regarding entrepreneurs and micro and small businesses, the age of 85% of entrepreneurs is between 26 and 55 years, 66% are men and 46% have full secondary education, 46% are married and 80% are dedicated to being a merchant. Regarding micro and small businesses: 71% of companies are between 6 and more than 16 years old in the business and 100% are formal; 54% have 3 to 5 permanent workers and 1 to 2 temporary workers. Regarding financing: 74% is financed by third parties, 63% with BCP and pays a 1.5 to 2% monthly rate, for a loan of 6,000 to 10,000 and in the short term, they invested the loan in working capital. Regarding training: 74% did not receive training when granting the loan, their staff was trained in better customer service; 77% consider that training is an investment and that it is relevant for their company. Regarding profitability: 80% believe that financing improved profitability, and 74% that training improved it. He also believes that the profitability of their companies has improved in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses.

INTRODUCCIÓN

Vivimos en un mundo globalizado, dominado por las grandes empresas transnacionales, casi monopólicas, que controlan los sectores y rubros comerciales, productivos y de servicios. Pero muchas de estas grandes empresas empezaron siendo pequeñas empresas en el mundo comercial. Luego, con la eficiencia del manejo administrativo y aporte de capitales fueron creciendo y absorbiendo a la competencia vulnerable.

Las micro y pequeñas empresas son muy importantes en el movimiento económico de cualquier país, ya sea por su enorme contribución a la generación de empleo adecuado para el entorno poblacional inmediato donde surgen, lo que influye en la reducción de la pobreza, y también, por su relevancia en todo el ambiente socioeconómico.

Si bien las micro y pequeñas empresas surgen de la necesidad que el estado, ni las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las empresas internacionales, pudieron satisfacer, el emprendimiento de estas personas busca la autogeneración de empleo e ingresos, por lo que deben de acudir a cualquier medio más accesible para conseguirlo, es así que crean sus propio negocio, que puede ser unipersonal o familiar, por medio de pequeñas empresas, con la finalidad de emplearse a sí mismos y al entorno más personal.

“Los 10 millones de micro y pequeñas empresas (mypes) que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo en esta región, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas”, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

“Las micro y pequeñas empresas generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes”, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo.

El director de la OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que “el predominio de las mypes plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad”. Agregó, que “hay necesidad de generar un entorno propicio para que las micro y pequeñas empresas mejoren sus condiciones y engrosen el estrato de empresas medianas. Entre las medidas que sugiere la OIT como parte de políticas integrales para las micro y pequeñas empresas figura la simplificación de la reglamentación y el acceso al financiamiento”.

En este contexto de las micro y pequeñas empresas, la mujer va ganando espacio al frente de los emprendimientos locales. Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce) “al término del 2017, en el Perú existían 1 millón 270.000 micro y pequeñas empresas (mypes) lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79,5% se ubica en regiones del interior del país y el 20,5% está en Lima”. Agregó que “las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín”.

Por otra parte, la ministra indicó que “su portafolio prevé que este año 2018 se crearán más de 31 mil micro y pequeñas empresas lideradas por emprendedoras. De esta manera, añadió, el número de unidades de negocio liderada por mujeres alcanzará las 1'300.000”.

A nivel sectorial, “en nuestro país las actividades económicas con mayor presencia de mujeres que conducen un emprendimiento son comercio (39,6%), agropecuario (27,1%), servicios (25,8%) y manufactura (7,5%)”, según la Encuesta Nacional de Hogares 2017.

Agrega la encuesta, que “la edad promedio de las emprendedoras peruanas es de 46 años, siendo menor en dos años al promedio de los hombres emprendedores (48 años)”. En la data desagregada también se establece que “el 9,8% de las emprendedoras tiene una edad menor a 29 años; el 42,4% entre 30 y 44 años; un 39% entre 45 y 64 años; y el 8,8% restante es mayor de 64 años”.

“El acceso de las micro y pequeñas empresas (mypes) a los servicios financieros crece a un ritmo acelerado en los últimos años”, sostuvo la investigadora de la Universidad Católica y del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), Janina León.

Agregó que, “en nuestro país hay instituciones financieras que consideran que ya no hay más microempresas para otorgarles créditos. No obstante, hay micro y pequeñas empresas que no pueden acceder a estos servicios financieros formales, por lo que optan por otras fuentes como cooperativas, organizaciones no gubernamentales y las entidades informales”.

En ese sentido, “la falta de formalidad puede afectar sus condiciones para acceder a un crédito en el sistema financiero regulado. Aunque las cajas municipales y rurales suelen ser flexibles tienden a prestar y dar servicios financieros a las empresas más consolidadas, con RUS y antigüedad en el mercado, las entidades no les aprueban créditos para empezar un negocio sino básicamente para continuarlo”.

Maeztu (2008), en su tesis “Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme” cuyo objetivo fue “explorar la aplicabilidad de modelos generales de recursos humanos a la realidad de las pequeñas y medianas empresas; el crecimiento y creación de empleo de las Pymes en la Unión Europea” (UE). De hecho, cuenta con 23 millones de pyme que representa un 99% del total de las empresas y

aportan hasta un 80% del empleo en determinados sectores industriales, como el textil. De ahí que “se pueda considerar a las pymes europeas como fuente fundamental de crecimiento, de empleo, de competencias empresariales, de innovación y de cohesión económica y social, de manera que se hace necesario liberar el potencial de las pymes mejorando su entorno y promoviendo el espíritu empresarial”.

Comisión (citado por Maeztu 2008), sustenta que “el nuevo paradigma empresarial reclama industrias de menor tamaño que respondan con rapidez a los requerimientos del mercado. Esas estructuras organizativas tienen tres características fundamentales: la flexibilidad, la competitividad y la adaptación al cambio. En este sentido, las pequeñas y medianas empresas son una referencia en cuanto a capacidad de anticipación y respuesta a los restos del entorno (Comisión, 1997). Sin embargo, la mayoría de las investigaciones se centran en el estudio de la gran empresa, de manera que aquellas que cuentan con un menor tamaño quedan relegadas a un segundo plano; a pesar de que éstas se constituyen como el elemento clave del desarrollo económico y social”.

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

Añade, “las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará”. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: “en las PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento”. Otra de las conclusiones fue que “el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.”

Linares (2010), en la tesis: “La informalidad y su influencia en la obtención de créditos financieros para las microempresas del rubro granos y menestras del mercado de Moshoqueque – 2010”. Trabajo presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Señor de Sipán. En este trabajo, “los autores analizan, sintetizan e interpretan que en el mundo de las microempresas forman parte importante dentro de las economías, así mismo estas requieren de créditos financieros para invertir y poder desarrollarse. Siendo para las microempresas una de las limitantes más resaltantes: el problema de la informalidad”. Es por ello, y de acuerdo con su objetivo general, que se ha llegado a las siguientes conclusiones: “Se ha obtenido que, del total de empresarios encuestados, un 82% no se encuentra acogido a ningún

régimen tributario, siendo la causa principal la falta de tiempo dirigida hacia los trámites engorrosos; y de orientación para la formalización. Existe poca coordinación en el sector privado y de este con el sector público, con la finalidad de promover la competencia, productividad, competitividad y buscar consensos sobre los procesos de integración”.

Así mismo, indican que “en su mayoría los propietarios de las microempresas financian sus actividades con recursos propios o de prestamistas particulares, no existiendo formalidad en la obtención de créditos. Siendo las entidades bancarias quienes menos requeridas para la obtención de un crédito, por la exigencia de ciertos requisitos que el propietario no cumple”.

Añade que, “el ser informal es una gran limitante para el empresario, no solo en la obtención de créditos financieros, sino en la búsqueda de nuevos mercados y el desarrollo de la microempresa, no aparece en el mercado como alguien que actúa ordenada y cotidianamente, no tiene registrada la propiedad de su tienda o establecimiento, ni la de sus equipos e incluso sus productos, por la forma de venta informal, pueden ser decomisados por la policía. Es por ello que las entidades financieras consideran poco rentable y sobretodo de alto riesgo el facilitar créditos a empresarios informales”.

Y visto desde el lado del empresario, “éste ya sea por falta de conocimiento, o por la incertidumbre en cuanto en cuanto a cómo estará la situación más adelante, no tiene mucha confianza en las entidades financieras, tal vez por las tasas de interés que cobran, o porque no cumple con los requisitos, entre otros”.

Para paliar esta situación, es necesario “que el sector privado y el sector público entre ellos las entidades financieras, municipalidades, la institución recaudadora, universidades, coordinen un rol protagónico de conducir los procesos de orientación, concientización, y dialogo de interacción institucional para crear un proceso de formalización de las microempresas”.

En el ámbito local, Pucallpa es hoy en día, la ciudad más grande e importante de la Amazonía peruana, en cuanto a población y comercialmente hablando. Es una ciudad que está en constante desarrollo y crecimiento, las micro y pequeñas empresas se crean y se seguirán creando; es por eso que nuestras autoridades han empezado a establecer todo tipo de mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión para aplicar políticas con planes sectoriales y regionales, para así poder apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante constantes capacitaciones y abriendo puertas con el financiamiento, de esta manera las micro y pequeñas empresa como las de venta de madera al por menor brindarán empleo a los pobladores que hay en nuestra ciudad, sobre todo teniendo en cuenta que nuestra región es potencialmente maderero.

En lo que respecta al sector comercio rubro venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, ámbito geográfico en donde se llevó a cabo este estudio de investigación, la actividad puede definirse como aquellos establecimientos en el que se venden madera de diferentes especies y medidas.

Ucayali, es el departamento que se encuentra situado en la selva central, al oriente del país, su población es numerosa, en esta región predominan la actividad agropecuaria, forestal, comercio, el turismo y la manufactura.

Líneas arriba se ha podido demostrar la importancia que tiene el financiamiento en el surgimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocían las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad.

Asimismo, se desconocía si tienen acceso o no al financiamiento, que tasa de interés pagaban, se desconocía si accedían a programas de capacitación, si era así, a qué tipo de capacitación asistieron, si capacitaban al personal, etc. Finalmente, también se desconocía si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años habían sido rentables o no, si su rentabilidad había subido o había bajado.

Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018?

Para dar respuesta a esta interrogante se planteó el siguiente objetivo general: “Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018”.

Secundado por los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

Esta investigación fue de gran beneficio y valor porque nos permitió identificar de manera eficaz las principales características del financiamiento del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha. Es decir, la investigación nos permitió tener una pluralidad de ideas del papel que juega el financiamiento en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018.

Así mismo, el presente trabajo de investigación, también se justificó porque servirá de antecedente para que a partir de ahora y en un futuro realicen otros estudios equivalentes en diferentes sectores y rubros de la localidad, región y a nivel nacional, si se quiere.

Finalmente, la investigación se justificó porque nos permitió conocer más a fondo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018; además, nos permitió tener ideas mucho más cercanas y acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas estudiadas. y a sus colaboradores, ya que desarrolla el sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados generando por consiguiente mayores niveles de rentabilidad.

MATERIALES Y MÉTODOS

Se trató de una investigación de tipo cuantitativo y nivel descriptivo. Con un diseño no experimental y descriptivo. Se trabajó con una muestra de 35 micro y pequeñas empresas del rubro venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, a las cuales se les aplicó una encuesta con un cuestionario de 37 preguntas. La data se procesó con el programa SPSS V.22 y la fiabilidad del instrumento se determinó por el Alfa de Cronbach.

RESULTADOS

Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 57% (20) tiene de 36 a 45 años, el 14,3% (5) tiene de 46 a 55 años, otro 14,3% (5) tiene de 26 a 35 años, el 9% (3) más de 56 años y el 6% (2) de 18 a 26 años de edad.
<i>Sexo</i>	2	El 66% (23) son hombres y el 34% (12) son mujeres.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 46% (16) tiene secundaria completa, el 23% (8) tiene educación superior universitaria incompleta, un 11,4% (4) superior no universitaria completa y otro 11,4% (4) superior no universitaria incompleta, y un 9% tiene superior universitaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	El 46% (16) es conviviente, el 23% (8) es casado, el 14% (5) es soltero, un 11% (4) es divorciado, y un 6% (2) tiene otro estado civil.
<i>Profesión</i>	5	El 77% (27) no tiene ninguna profesión, el 14% (5) es técnico, y un 9% (3) es profesional universitario.
<i>Ocupación</i>	6	El 80% (28) es comerciante de ocupación, y el 20% trabaja además como empleado.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro compra y venta de muebles de madera</i>	7	El 37% (13) tiene de 6 a 10 años, el 29% (10) tiene de 1 a 5 años, un 20% (7) tiene más de 16 años, y el 14% (5) tiene de 11 a 15 años.
<i>Formalidad de las Micro y pequeñas empresas</i>	8	El 100% (35) de las micro y pequeñas empresas del rubro son formales.
<i>Nro. de trabajadores permanentes</i>	9	El 54% (19) tiene de 3 a 5 empleados permanentes, el 26% (9) tiene de 1 a 2 trabajadores, y el 20% (7) tiene más de cinco.
<i>Nro. de trabajadores eventuales</i>	10	El 63% (22) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 23% (8) no tiene trabajadores eventuales, y un 14% (5) tiene de 3 a 5 trabajadores.
<i>Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.</i>	11	El 100% (35) de los representantes dijeron que sus micro y pequeñas empresas se crearon para obtener ganancias.

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Cómo se financian</i>	12	El 74% (26) se financia por medio de terceros, mientras que el 26% (9) lo hace con financiamiento propio.
<i>Financiamiento bancario.</i>	13	El 63% (22) recurre al Banco de Crédito, un 20% (7) lo solicita al Banco Continental, el 14% con el Scotiabank, y un 3% (1) con el Interbank.

<i>Tasa de interés bancario que pagan</i>	14	El 34% (12) paga un interés de 2%, un 20% (7) paga el 1.8%, otro 20% no sabe la tasa que paga, el 14% (5) paga el 1.5%, y un 11% (4) paga el 2.5% de tasa de interés.
<i>Financiamiento no bancario</i>	15	El 60% (21) no recurre al financiamiento no bancario, un 11% (4) se financia con Mi Banco, otro 11% lo hace con la Caja Maynas, el 9% con Caja Huancayo y otro 9% con Crediscotia.
<i>Tasa de interés no bancario que pagan</i>	16	El 14% (5) no sabe qué tasa paga, un 11% (4) paga el 2%, otro 11% paga el 3%, y un 9% (3) paga 2.5%.
<i>Financiamiento por prestamistas o usureros</i>	17	El 89% (31) no utiliza el financiamiento por prestamistas, el 11,4% (4) sí lo hace.
<i>Tasa de interés que pagan a prestamistas o usureros</i>	18	El 6% (2) paga más del 10%, un 3% (1) paga el 5% y otro 3% (1) paga un 10% mensual.
<i>Financiamiento por otros medios</i>	19	El 100% no busca financiamiento por otros medios.
<i>Entidad financiera que otorga más facilidades</i>	21	El 69% (24) afirma que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades, el 20% (7) dice que son las entidades no bancarias, y el 11% (4) elige a los prestamistas o usureros.
<i>Le otorgaron el crédito en el monto solicitado</i>	22	El 63% (10) sí recibió el crédito en el monto que solicitó, un 20% (7) dice que no fue así, y el 17% (6) no precisa.
<i>Monto promedio del crédito otorgado</i>	23	El 37% (13) recibió de 6,000 a 10,000 soles, el 29% recibió de 11,000 a 15,000, el 23% (8) más de 15,000, y el 11% (4) de 1,000 a 5,000.
<i>Plazo del crédito solicitado</i>	24	El 57% (20) lo solicitó a corto plazo, y el 43% lo hizo a largo plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 71% (25) lo invirtió en capital de trabajo, el 17% (6) en mejoramiento del local, y un 11% en activos fijos.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27

De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	26	El 74% (26) no recibió capacitación, y el 26% (9) si recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en el último año</i>	27	El 57% (20) recibió un curso de capacitación, el 31% (11) recibió dos cursos, y el 11% (4) tres capacitaciones.
<i>En qué tipo de cursos participó</i>	28	Un 31% (11) se capacitó en inversión del crédito financiero, otro 31% (11) lo hizo en manejo empresarial, un 20% (7) en marketing empresarial, y el 17% (6) 3en administración de recursos humanos.
<i>Personal recibió capacitación</i>	29	El 63% (22) si capacitó a su personal, y el 37% no lo capacitó.
<i>Cantidad de cursos en que se capacitó su personal</i>	30	Un 46% (16) los capacitó en un curso, el 34% (12) no precisa, y el 20% (7) recibió dos cursos de capacitación.
<i>La capacitación es una inversión</i>	31	El 77% (27) si considera a la capacitación como una inversión, y el 23% (8) no lo considera así.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	32	El 77% (27) sí considera que la capacitación es relevante para su empresa, y el 23% (8) no cree que es así.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	33	El 63% (22) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, el 20% (7) en gestión empresarial, y el 17% (6) se capacitó en otros temas.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32 y 33

Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	34	El 80% (28) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 20% no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	35	El 74% (26) sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad, y el 26% (9) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	36	El 74% (26) sí que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los últimos años, y el 26% (9) no cree que la rentabilidad mejoró.
<i>La rentabilidad disminuyó en los últimos años</i>	37	El 100% (35) de empresarios no cree que la rentabilidad de sus empresas haya disminuido en los últimos años.

Fuentes: Tablas 34, 35, 36, y 37

DISCUSIÓN

Con respecto a las principales características de los gerentes y/o representantes legales en las micro y pequeñas empresas del sector comercio

- **Edad:** De los datos obtenidos en la investigación, se tiene que el 94% de los empresarios son personas adultas, con una edad de 26 a más de 56 años, y un 6% tiene de 18 a 25 años (ver tabla 1). Estos datos son parecidos a los de Mendoza (2016) donde el 83% tiene de 36 a 50 años, y a Bailón (2016) donde la mayoría tiene más de 41 años.
- **Sexo:** el 66% son hombres y el 34% son mujeres. Este resultado concuerda con Mendoza (2016), Bailon (2016), Tacas (2011) y Lozano (2011), donde la mayoría de representantes de las empresas son hombres.

- Grado de instrucción: el 46% tiene secundaria completa, y el 23% tiene educación superior universitaria incompleta (ver tabla 3). Resultados similares a Tacas (2011) y Lozano (2011), donde el 40% y 30%, respectivamente, tienen grado de instrucción secundaria completa. Y contrasta con Mendoza (2016) y Bailón (2016), donde la mayoría tiene educación universitaria completa.
- Estado civil: el 46% es conviviente y un 23% está casado (ver tabla 4), resultado que contrasta con los de Bailón (2016), donde la mayoría está casado.
- Profesión y ocupación: el 77% no tiene ninguna profesión y el 14% es técnico, además el 80% sólo se dedica a labores comerciales (ver tablas 5 y 6). Se observa que la puesta en marcha del pequeño negocio sirve de sustento al emprendedor y que además ya no puede, o no necesita, trabajar en otra cosa más.

Con respecto a las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor.

- Tiempo en el sector y rubro: el 37% tiene de 6 a 10 años de antigüedad, y el 27% de 1 a 5 años (ver tabla 7). Resultado similar a Bailón (2016) donde la mayoría tiene entre 6 a 10 años y a Mendoza (2016), donde el 42% tienen más de 3 años en la actividad empresarial.
- Formalidad: El 100% de las micro y pequeñas empresas son formales. Resultado idéntico a Mendoza (2016) y Bailón (2016), donde la totalidad de empresas son formales.
- N° de trabajadores permanentes: El 54% de empresas tiene de 3 a 5 trabajadores y un 26% tiene de 1 a 2 trabajadores permanentes (Tabla 9). Resultados muy similares a Lozano (2011) donde el 50% posee más de tres trabajadores permanentes y que contrasta con Tacas (2011) donde el 60% tiene dos trabajadores permanentes.
- N° de trabajadores eventuales: el 63% tiene de 1 a 2 trabajadores y el 23% no tiene ningún trabajador eventual (tabla 10). Concuerda con Tacas (2011) donde el 60% tienen un trabajador eventual.
- Motivo de formación: el 100% de empresas se formó para obtener ganancias (tabla 11). Resultado idéntico a Lozano (2011), donde el 100% de empresas se formaron para obtener ganancias, y concuerda con Bailón (2016) y Mendoza (2016) donde la mayoría de empresas se formaron para generar ganancias.

Con respecto a las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera

- Tipo de financiamiento: El 74% de empresa se financia mediante el financiamiento de terceros, y el 26% lo hace con autofinanciamiento (ver tabla 12). Resultado parecido a Tacas (2011), donde el 100% se financia por terceros, así como con Mendoza (2016) y Lozano (2011) en los que el 50% se financia con capital propio y 50% por terceros.
- Entidades bancarias: el 63% recurre al Banco de Crédito (BCP), y un 20% al Banco Continental (ver tabla 13). Resultado similar a Tacas (2011), donde el 100% se financia por entidades bancarias y usureros.
- Tasa de interés por crédito bancario: el 32% paga el 2% de interés mensual, un 20% paga el 1.8% y otro 20% no sabe cuánto de interés paga. (Tabla 14).

Resultados parecidos a los de Bailón (2016) y Tacas (2011) donde la mayoría paga entre 2% y 2.5% por los créditos obtenidos.

- Entidades no bancarias: un 11% acude a MiBanco, otro 11% acude a la Caja Maynas (tabla 15), y pagan una tasa de interés mensual de 3% y 2%, respectivamente (tabla 16). Resultados similares a Mendoza (2016) y Bailón (2016), donde la mayoría de empresarios se financia por medio de financieras y cajas municipales.
- Entidades que otorgan más facilidades: el 69% (10) cree que son las entidades bancarias y el 20% las no bancarias (tabla 21). Resultados muy parecidos a Mendoza (2016), Tacas (2011) y Lozano (2011) en los que la mayoría de empresarios considera que son las entidades bancarias las que otorgan las mayores facilidades para acceder al crédito.
- Crédito otorgado en el monto solicitado: Al 69% de empresas sí les otorgaron los créditos en los montos solicitados (tabla 22). Un 37% recibió de 6,000 a 10,000 soles, el 28% de 11,000 a 15,000 soles, y un 23% más de 15,000 de préstamo (tabla 23). Resultados parecidos a los de Tacas (2011) y Lozano (2011) donde la mayoría de empresas recibieron más de 5,000 soles en promedio.
- Plazo del crédito: el 57% fue a corto plazo, y el 43% a largo plazo (tabla 24). Generalmente, los préstamos de más de 10,000 en este rubro, se solicitan a largo plazo.
- Inversión del crédito otorgado: el 71% lo invirtió en capital de trabajo y el 17% en mejoramiento y ampliación del local (tabla 25). Resultado parecido a Lozano (2011) donde el 50% lo invirtió en capital de trabajo, y con Mendoza (2016) donde el 83% lo invirtió en compra de mercaderías. Contrasta con Tacas (2011) donde el 50% lo invirtió en mejoramiento y ampliación del local.

Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor

- Recibió capacitación: El 74% de representantes no recibió capacitación para otorgar el crédito, y el 26% sí recibió capacitación (ver tabla 26). Resultados que difieren con los hallados por Mendoza (2016), donde el 73% si recibió capacitación de lo cual, el 83% se capacitan por cuenta de la empresa.
- N° de cursos y temas de capacitación: el 57% recibió un curso y el 31% recibió dos cursos. Los temas de las capacitaciones fueron en inversión del crédito financiero y en manejo empresarial (tablas 27 y 28). Resultados muy parecidos a los de Mendoza (2016) y Bailón (2016) donde la mayoría se capacitó en un curso y en gestión empresarial.
- Capacitó a su personal: el 63% sí capacitó a su personal de uno a dos cursos, y el 37% dijo que no se capacitó (tablas 29 y 30). La mayoría de trabajadores se capacitó en prestación de mejor servicio a los clientes, en un 63% (ver tabla 33). Resultados similares a Mendoza (2016) donde el 73% de los trabajadores se capacitaron por cuenta de la empresa, Bailón (2016) y Tacas (2011) donde la mayoría de los trabajadores de las empresas recibieron capacitación.
- La capacitación es una inversión y es relevante: El 77% de representantes considera a la capacitación como una inversión, y, además, que es relevante para sus empresas (ver tablas 31 y 32). Idénticos resultados se observa en Mendoza (2016), Bailón (2016), Tacas (2011) y Lozano 2011), donde la gran

mayoría de los empresarios considera a la capacitación como una inversión y que es relevante para la empresa.

Con respecto a características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor

- El financiamiento mejoró la rentabilidad: El 80% dice que sí, y un 20% piensa que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de las empresas. Resultados muy parecidos a los de Lozano (2011) donde el 80% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, y totalmente contrario a lo encontrado por Tacas (2011) donde el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas
- La capacitación mejoró la rentabilidad: Un 74% sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, mientras que un 26% cree que no lo mejoró.
- La rentabilidad mejoró: el 74% manifiesta que sí ha mejorado en los últimos años, mientras que un 24% cree que fue no mejoró (tabla 36). Lozano (2011) el 100% dijeron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años. En contraste, Tacas (2011), encuentra que el 100% dice que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los dos últimos años.
- La rentabilidad disminuyó: el 100% de los empresarios aseguran que la rentabilidad de sus negocios no ha disminuido. Contrasta con Tacas (2011), donde el 100% piensa que la rentabilidad está igual o peor que los años pasados.

CONCLUSIONES

Con respecto a las características de los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas:

La edad del 85% de empresarios (30) está entre 26 a 55 años. El 66% (23) es hombre y el 34% (12) mujer.

El 46% (16) tiene educación secundaria completa y un 23% (8) educación superior universitaria incompleta. El 46% (16) tiene el estado civil de conviviente, un 23% (8) está casado.

Sólo el 9% (3) es profesional universitario y el 14% (5) es técnico en alguna profesión.

El 80% (28) se dedica al comercio como ocupación principal.

Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:

El 71% (25) de empresas tiene entre 6 a más de 16 años en el rubro y sector comercial de compra y venta de madera. El 100% (35) son formales.

El 54% (19) de empresas tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes, y el 26% tiene de 1 a 2 trabajadores permanentes. Además, el 63% (22) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales y el 23% (8) a ninguno.

El 100% (35) de empresas se formó para obtener ganancias.

Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas:

El 74% (26) trabaja con el financiamiento de terceros, y el 26% con financiamiento propio. La mayoría, el 63% (22), se financia con el Banco de Crédito y paga de 1.5% a 2% de tasa de interés mensual por el crédito.

El 23% (8) se financia con Mi Banco y la Caja Maynas y paga de 2% a 3% de interés mensual.

El 69% (24) considera que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para acceder a un crédito.

Al 63% (22) sí les otorgaron el crédito en el monto solicitado. El 37% (13) recibió de 6,000 a 10,000 soles y el 29% (10) de 11,000 a 15,000 soles. La mayoría recibió el crédito a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo.

Con respecto a las características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas:

El 74% (26) de empresarios no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 26% (9) sí lo recibió. El 63% (22) sí capacitó a su personal en prestación de mejor servicio al cliente, además sí cree que la capacitación es una inversión y que es relevante para la empresa que sus trabajadores se capaciten.

Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas:

El 80% (28) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 74% (26) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad. Además, tienen la percepción de que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años, y el 100% (35) considera que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos años.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amadeo (2013). “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas – 2013”. Maestría en Dirección de Negocios, Escuela de ciencias económicas Universidad Nacional de la Plata.
- Bailón (2016). “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mypes del sector comercio – rubro ferreterías de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14) en la Urbanización Zarate, Distrito de San Juan de Lurigancho, Provincia y Departamento de Lima, periodo 2014-2015”. Tesis para optar el título de licenciada en administración, Escuela profesional de Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Borges (2016). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro agencias de viajes del distrito de Callería, 2016”. Tesis para obtener el título de contador público. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

- Bustos (2013). “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito Federal para el desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas – 2013”. Tesis de grado para obtener el Título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cabrera C. (2017). “Caracterización de la gestión de calidad y capacitación en las micro empresas del sector servicio, rubro hostales en la provincia padre Abad - Aguaytía, año 2017”. Tesis de pregrado Administración Uladech Tingo María.
- Chiavenato (s.f.). “Definición de capacitación”. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/53702739/Concepto-de-La-Capacitacion>.
- Dolan (2013), “Definición de capacitación”. Recuperado de: <https://arecursoshumanos.wordpress.com/2013/11/05/capacitacion/>
- Gómez J. y Hernández G. (2011). "Teoría del capital humano" en El debate social entorno a la educación. Enfoques predominantes. Pp.137-144. Recuperado de: <http://barbaragalvangnz.blogspot.pe/2011/04/teoria-del-capital-humano.html>
- Gonzales (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textilera, rubro compra y venta de telas, del distrito de Callería, 2016”. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Gonzales (2018). “Conoce las características y beneficios recogidos en la ley Mype”. Recuperado de: <http://asesorcontable.pe/conoce-las-caracteristicas-y-beneficios-recogidos-en-la-ley-mype/>
- Ley Mype: Definición de micro y pequeñas empresas.
- Linares (2010). “La informalidad y su influencia en la obtención de créditos financieros para las microempresas del rubro granos y menestras del mercado Moshoqueque – 2010”. Tesis de grado para optar el Título Profesional de Contador Público, Escuela Profesional de Contabilidad, Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Lambayeque, Perú.
- Lozano, V. (2011), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Lynch (2015). “Causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Mercado Modelo de Chimbote, 2015”. Tesis para optar el título de contador público, Escuela profesional de Contabilidad, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Maeztu (2008). “Factores determinantes de la gestión de los Recursos Humanos en las Pyme” (tesis doctoral). Universidad de Cádiz, Cádiz, España. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de: http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/15836/Tes_2011_06.pdf
- Martínez (2009). “Concepto de capacitación”. “taller de capacitación”.

- Mendoza (2016). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio Prado, periodo 2016”. Informe final de tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración.
- Pauca (2014), nos indica en su investigación “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro compra – venta de cacao del distrito de San Alejandro de la provincia de Padre Abad de la región Ucayali, periodo 2012-2013”
- Definición ABC (2009). Microempresa. Autor: Florencia Ucha. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/economia/microempresa.php>
- El diccionario de la Real Academia Española (RAE), definición de rentabilidad. Recuperado de: <https://definicion.de/rentabilidad/>
- Sánchez (2001). “Concepto de rentabilidad. Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán”. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>
- Serra (2015), Definición de rentabilidad. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/personal/rentabilidad-riesgo-inversion-354506>
- Sunat (s.f.). “Definición de la micro y pequeña empresa”. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Tacas M. (2011), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Vásquez (2016). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”. Recuperado de: <file:///E:/TESIS%20FINAL/1397-4767-1-PB%20saavedra.pdf>
- Zapata (2004). “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector tecnologías de la información de Barcelona”. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona.

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

Yo, Lixy Llermé Lobo Shuña, identificado con DNI N° 43617300, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera al por menor del distrito de Yarinacocha, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 10 de junio del 2018

.....

Lixy Llermé Lobo Shuña.
DNI N° 43617300

Anexo 3. Cuadros de resultados

(1) Con respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 57% (20) tiene de 36 a 45 años, el 14,3% (5) tiene de 46 a 55 años, otro 14,3% (5) tiene de 26 a 35 años, el 9% (3) más de 56 años y el 6% (2) de 18 a 26 años de edad.
<i>Sexo</i>	2	El 66% (23) son hombres y el 34% (12) son mujeres.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 46% (16) tiene secundaria completa, el 23% (8) tiene educación superior universitaria incompleta, un 11,4% (4) superior no universitaria completa y otro 11,4% (4) superior no universitaria incompleta, y un 9% tiene superior universitaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	El 46% (16) es conviviente, el 23% (8) es casado, el 14% (5) es soltero, un 11% (4) es divorciado, y un 6% (2) tiene otro estado civil.
<i>Profesión</i>	5	El 77% (27) no tiene ninguna profesión, el 14% (5) es técnico, y un 9% (3) es profesional universitario.
<i>Ocupación</i>	6	El 80% (28) es comerciante de ocupación, y el 20% trabaja además como empleado.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

(2) Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro compra y venta de muebles de madera</i>	7	El 37% (13) tiene de 6 a 10 años, el 29% (10) tiene de 1 a 5 años, un 20% (7) tiene más de 16 años, y el 14% (5) tiene de 11 a 15 años.
<i>Formalidad de las Micro y pequeñas empresas</i>	8	El 100% (35) de las micro y pequeñas empresas del rubro son formales.
<i>Nro. de trabajadores permanentes</i>	9	El 54% (19) tiene de 3 a 5 empleados permanentes, el 26% (9) tiene de 1 a 2 trabajadores, y el 20% (7) tiene más de cinco.
<i>Nro. de trabajadores eventuales</i>	10	El 63% (22) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 23% (8) no tiene trabajadores eventuales, y un 14% (5) tiene de 3 a 5 trabajadores.
<i>Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.</i>	11	El 100% (35) de los representantes dijeron que sus micro y pequeñas empresas se crearon para obtener ganancias.

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

(3) Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Cómo se financian</i>	12	El 74% (26) se financia por medio de terceros, mientras que el 26% (9) lo hace con financiamiento propio.
<i>Financiamiento bancario.</i>	13	El 63% (22) recurre al Banco de Crédito, un 20% (7) lo solicita al Banco Continental, el 14% con el Scotiabank, y un 3% (1) con el Interbank.
<i>Tasa de interés bancario que pagan</i>	14	El 34% (12) paga un interés de 2%, un 20% (7) paga el 1.8%, otro 20% no sabe la tasa que paga, el 14% (5) paga el 1.5%, y un 11% (4) paga el 2.5% de tasa de interés.
<i>Financiamiento no bancario</i>	15	El 60% (21) no recurre al financiamiento no bancario, un 11% (4) se financia con Mi Banco, otro 11% lo hace con la Caja Maynas, el 9% con Caja Huancayo y otro 9% con Crediscotia.
<i>Tasa de interés no bancario que pagan</i>	16	El 14% (5) no sabe qué tasa paga, un 11% (4) paga el 2%, otro 11% paga el 3%, y un 9% (3) paga 2.5%.
<i>Financiamiento por prestamistas o usureros</i>	17	El 89% (31) no utiliza el financiamiento por prestamistas, el 11,4% (4) sí lo hace.
<i>Tasa de interés que pagan a prestamistas o usureros</i>	18	El 6% (2) paga más del 10%, un 3% (1) paga el 5% y otro 3% (1) paga un 10% mensual.
<i>Financiamiento por otros medios</i>	19	El 100% no busca financiamiento por otros medios.
<i>Entidad financiera que otorga más facilidades</i>	21	El 69% (24) afirma que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades, el 20% (7) dice que son las entidades no bancarias, y el 11% (4) elige a los prestamistas o usureros.
<i>Le otorgaron el crédito en el monto solicitado</i>	22	El 63% (10) sí recibió el crédito en el monto que solicitó, un 20% (7) dice que no fue así, y el 17% (6) no precisa.
<i>Monto promedio del crédito otorgado</i>	23	El 37% (13) recibió de 6,000 a 10,000 soles, el 29% recibió de 11,000 a 15,000, el 23% (8) más de 15,000, y el 11% (4) de 1,000 a 5,000.
<i>Plazo del crédito solicitado</i>	24	El 57% (20) lo solicitó a corto plazo, y el 43% lo hizo a largo plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 71% (25) lo invirtió en capital de trabajo, el 17% (6) en mejoramiento del local, y un 11% en activos fijos.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27

(4) De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	26	El 74% (26) no recibió capacitación, y el 26% (9) si recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en el último año</i>	27	El 57% (20) recibió un curso de capacitación, el 31% (11) recibió dos cursos, y el 11% (4) tres capacitaciones.
<i>En qué tipo de cursos participó</i>	28	Un 31% (11) se capacitó en inversión del crédito financiero, otro 31% (11) lo hizo en manejo empresarial, un 20% (7) en marketing empresarial, y el 17% (6) 3en administración de recursos humanos.
<i>Personal recibió capacitación</i>	29	El 63% (22) si capacitó a su personal, y el 37% no lo capacitó.
<i>Cantidad de cursos en que se capacitó su personal</i>	30	Un 46% (16) los capacitó en un curso, el 34% (12) no precisa, y el 20% (7) recibió dos cursos de capacitación.
<i>La capacitación es una inversión</i>	31	El 77% (27) si considera a la capacitación como una inversión, y el 23% (8) no lo considera así.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	32	El 77% (27) sí considera que la capacitación es relevante para su empresa, y el 23% (8) no cree que es así.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	33	El 63% (22) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, el 20% (7) en gestión empresarial, y el 17% (6) se capacitó en otros temas.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32 y 33

(5) Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	34	El 80% (28) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 20% no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	35	El 74% (26) sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad, y el 26% (9) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	36	El 74% (26) sí que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los últimos años, y el 24% (9) no cree que la rentabilidad mejoró.
<i>La rentabilidad disminuyó en los últimos años</i>	37	El 100% (35) de empresarios no cree que la rentabilidad de sus empresas haya disminuido en los últimos años.

Fuentes: Tablas 34, 35, 36, y 37

Anexo 4. Prueba de fiabilidad del cuestionario

FIABILIDAD

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	35	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	35	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,928	37

