



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017”

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

**AUTOR:**

Bach. Shuña Medina Jennifer

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2017**

## **TÍTULO DE TESIS**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017”

**HOJA DE FIRMA DE JURADO**

.....  
**Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS**  
**PRESIDENTE**

.....  
**Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO**  
**SECRETARIO**

.....  
**Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO**  
**MIEMBRO**

.....  
**Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ**  
**ASESOR**

## AGRADECIMIENTO

A Dios, nuestro creador, por todas las cosas que me ha dado a lo largo de mi vida, entre ellas la posibilidad de estudiar y llegar a ser profesional.

A mi mamá, por su entendimiento, apoyo constante en los momentos buenos y en los malos, y por creer en mí y en mis posibilidades de éxito

En especial al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez, asesor del Taller, quien supo guiarnos con sus conocimientos y consejos.

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo, en primer lugar a Dios, por iluminarme cada día y a mis padres, ya que gracias a sus consejos, valores y motivación constante me han permitido ser una persona de bien, cuyo esfuerzo ha hecho posible este logro y por el apoyo que me brindaron durante tantos años de estudios, por su cariño, comprensión.

## RESUMEN

La presente investigación, tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 10 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados:

**Respecto a los empresarios:** El 80% de los representantes legales de encuestados son adultos, con edades que fluctúan entre 26 a 60, el 70% de los encuestados, son del sexo masculino, el 40% Superior Universitario Completa; **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:** , el 40% de tres a cinco años, el 40% tiene dos trabajadores permanentes, el 40% tiene dos trabajadores eventuales, el 70%, se formaron para obtener ganancias; **Respecto al financiamiento:** El 50% manifestó que el financiamiento de su actividad productiva es por terceros, el 70% manifestaron que financian su negocio por intermedio de la financiera Banco Crédito, así mismo el 40% invirtieron en capital de trabajo; **Respecto a la capacidad:** Un 60% dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 40% manifestó que recibió dos capacitaciones en los últimos dos años, el 40% precisa que su personal no recibió ningún tipo de capacitación, el 80% si consideran a la capacitación como una inversión, el 40% capacitaron a su personal en prestación de mejor servicio al cliente; **Respecto a la rentabilidad:** El 70% afirma que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 70% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

**Palabras clave:** Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad.

## **ABSTRACTO**

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commercial sector, bookstore category, in the district of Calleria 2017. The research was quantitative-descriptive, for the collection Of the information was selected in a directed sample of 10 micro and small companies, who were asked a questionnaire of 25 closed questions, applying the survey technique. Obtaining the following results: Regarding entrepreneurs: 80% of the legal representatives of respondents are adults, ranging in age from 26 to 60, 70% of the respondents are male, 40% are university graduates; Regarding the characteristics of micro and small enterprises: 40% from three to five years, 40% have two permanent workers, 40% have two casual workers, 70%, were trained to make a profit; Regarding financing: 50% stated that the financing of their productive activity is by third parties, 70% stated that they finance their business through the bank Banco Crédito, and 40% invested in working capital; Regarding capacity: 60% said that they did not receive credit training, 40% said they received two trainings in the last two years, 40% said that their staff did not receive any training, 80% If they consider the training as an investment, 40% trained their staff in providing better customer service; Regarding the profitability: 70% affirm that the financing received has improved the profitability of their company, 70% of the respondents said that the profitability of their companies has improved in the last two years.

Keywords: Financing, Traiing, Profitability.

## ÍNDICE

Título De Tesis.....	II
Hoja de firma del Jurado.....	III
Agradecimiento.....	IV
Dedicatoria.....	V
Resumen.....	VI
Abstract.....	VII
Índice.....	VIII
Índice de Tablas y Graficos.....	X
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>12</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....</b>	<b>18</b>
2.1. Antecedentes.....	18
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	19
2.1.2. Antecedentes Nacionales.....	21
2.1.3. Antecedentes Regionales.....	23
2.1.4. Antecedentes Locales.....	24
2.2. Marco Teórico.....	25
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	25
2.2.2. Teorías de la capacitación.....	29
2.2.3. Teorías de la rentabilidad.....	32
2.2.4. Ley Mype.....	33
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>34</b>
3.1. Tipo y nivel de la investigación.....	34
3.2. Diseño de la Investigación.....	35
3.3. Población y Muestra.....	36
3.4. Definición y Operacionalización de Variables.....	36
3.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	41
3.6. Plan de Análisis.....	42
3.7. Matriz de Consistencia.....	42
3.8. Principios Éticos.....	45
<b>IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>46</b>
4.1. Resultados.....	46



4.2. Análisis de los resultados .....	77
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>81</b>
5.1. Conclusión .....	81
5.2. Recomendación .....	84
Referencias Bibliográficas .....	87
<b>ANEXOS</b> .....	<b>91</b>
- Carátula .....	92
- Artículo científico (Resumen y Abstract) .....	93
- Declaración Jurada del Artículo Científico .....	121
- Matriz de Consistencia .....	122
- Instrumentos de Recolección (encuestas) .....	124
- Tabla de Fiabilidad .....	128
- Base de datos de las encuestas .....	134

## ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

Tabla N° 1:	46
Tabla N° 2:	47
Tabla N° 3:	47
Tabla N° 4:	48
Tabla N° 5:	49
Tabla N° 6:	50
Tabla N° 7:	50
Tabla N° 8:	51
Tabla N° 9:	52
Tabla N° 10:	53
Tabla N° 11:	53
Tabla N° 12:	54
Tabla N° 13:	55
Tabla N° 14:	55
Tabla N° 15:	56
Tabla N° 16:	57
Tabla N° 17:	58
Tabla N° 18:	59
Tabla N° 19:	59
Tabla N° 20:	60
Tabla N° 21:	61
Tabla N° 22:	62
Tabla N° 23:	63
Tabla N° 24:	64
Tabla N° 25:	65
Tabla N° 26:	65
Tabla N° 27:	66
Tabla N° 28:	67
Tabla N° 29:	68
Tabla N° 30:	68
Tabla N° 31:	69

Tabla N° 32:.....	70
Tabla N° 33:.....	71
Tabla N° 34:.....	72
Tabla N° 35:.....	72
Tabla N° 36:.....	73
Tabla N° 37:.....	74
Tabla N° 38:.....	75
Tabla N° 39:.....	76
Tabla N° 40:.....	76

## **I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad vemos como en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros.

En este párrafo Huamán (2014), define a las MYPES como “la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”. Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar.

Calancha (2011), agrega que las MYPES han tomado mucha importancia en el debate político y económico en los últimos años, se ha discutido ampliamente con respecto a su importancia dentro de la economía y el desarrollo. Aparentemente estamos a mucho de igualar el desarrollo alcanzado en países europeos, como Alemania, en los que grupos humanos han basado su desarrollo económico en las actividades de estas Mypes.

A nivel internacional, La República (2015), manifiesta que las 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).

Así mismo La República (2015), sostiene que las mypes 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.

Del mismo modo, Verheugen (2007), expresa que en el continente Europeo las pequeñas y medianas empresas constituyen uno de los principales motores de crecimiento, Günter vicepresidente de la comisión europea la define como el motor de la economía europea y constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo que generan espíritu de empresa e innovación y desempeñan, por lo tanto, un papel decisivo en la promoción de la competitividad y el empleo.

Así mismo, Méndez (2012), explica que, en China, las MYPEs son un canal importante para crear puestos de trabajo y una plataforma esencial para el crecimiento y la innovación científica de las empresas. Esta afirmación no dice nada nuevo y no tendría repercusión sino se aclarara en dónde se soltó y quién lo reconoció. Figura a la cabeza de un comunicado divulgado por el Consejo de Estado de China, tras una larga reunión presidida por el primer ministro del país, WenJiabao, de la que da cuenta la agencia china Xinhua. El reconocimiento incluyó el compromiso del gobierno de hacer más esfuerzos para apoyar el desarrollo sano de las Mypes en todo el territorio nacional.

Manifiesta Méndez, que el documento oficial redonda en la importancia crucial que representa el apoyo a este tipo de empresas "pues se enfrentan a grandes presiones en sus operaciones, crecientes costos de producción y dificultades financieras" se recalca. También se entiende como prioritaria la necesidad de "aliviar las dificultades financieras de esas compañías pequeñas".

Es por eso que Méndez, recalca que el gobierno central de China destinará 15.000 millones de yuanes (US\$2.380 millones) para establecer un fondo de desarrollo destinado a las Mypes, particularmente enfocado en las recién formadas. Entre los compromisos expuestos en el documento desvelado en Beijing, se reconoce el establecimiento de un sistema de evaluación para proporcionar incentivos a bancos comerciales que ofrezcan créditos a firmas pequeñas y apoyo a bancos calificados para la emisión de bonos financieros con el fin de obtener fondos para prestar a ese tipo de empresas.

Por consiguiente Méndez expone, que el Consejo de Estado pidió a los bancos incrementar el apoyo crediticio para empresas pequeñas, sugiriéndoles que estos préstamos aumenten con tasas no menores al aumento promedio del crédito de los bancos del país. Las pequeñas instituciones financieras que cumplan el

objetivo de aumento crediticio para pequeños negocios estarán sujetas a menores requerimientos del coeficiente de reservas bancarias que los bancos grandes, dijo el Consejo de Estado.

Méndez concluye anunciando que en el país sucede lo mismo que en la mayor parte del mundo; Las pymes generan alrededor de 80 por ciento de los empleos en el país, pero generalmente tienen dificultades para obtener préstamos bancarios, pues los bancos locales prefieren prestar a grandes compañías, especialmente a las empresas estatales.

En el Perú, de acuerdo a El Diario de Economía y Negocios del Perú (2014), manifiestan que más del 80% de las micro y pequeñas empresas peruanas desarrollan su actividad de modo intuitivo y carecen de los elementos necesarios para ser competitivas en un mercado globalizado como el que enfrenta el país, señala COFIDE.

Es así que “El empresario peruano tiene uno de los niveles de emprendimiento más altos en el mundo, pero el acceso a capacitación en el segmento PYME es muy bajo, entre el 15% y 20%. Esto genera una gran brecha porque, actualmente, por lo que el mundo paga más es por productos con un factor de innovación y el peruano promedio de la micro y pequeña empresa no ha llegado a conceptualizar cómo calzar esos elementos dentro de su modelo de negocio”, señala Luis Terrones, gerente de Desarrollo de COFIDE.

Vela (2007), el 82% de las 648,147 micro y pequeñas empresas formales a nivel nacional se encuentran ubicadas en el sector terciario: el 49.6% de Mypes formales se dedica a actividades del sector comercio y el 33.3% a servicios. El 11% se dedica a actividades en manufactura, 2.9% a la actividad agropecuaria y 2.5% a construcción. Las microempresas que se dedican a la pesca, minería e hidrocarburos representan en total el 0.7%. El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad.

Dada la situación, Vela plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro

país, teniendo a las Mypes como un componente clave. Para atender adecuadamente al mercado exterior es necesario que las Mypes, el Estado, los gobiernos regionales y el sector académico concreten un gran proyecto nacional para diversificar la oferta en mercancías tradicionales y no tradicionales, servicios, etc. Agrega Vela, que el desarrollo de esta propuesta debe tener como base al capital social, es decir un capital humano lleno de salud, instruido, con vivienda digna y servicios de calidad como mínimo, pero también un capital social capaz de construir redes internas y externa que sean proactivas, flexibles y prestas a alinearse con los requerimientos del mundo moderno. Un tercer componente del capital social es provocar una profunda reforma en las estructuras sociales, políticas, culturales, educativas, etc., de nuestro país, en donde las Mypes deben ser incorporadas.

Señala, Vela que las micro empresas formales representan el 25% del total de Mypes, contra los aproximadamente 1.8 millones de Mypes informales, que alcanzan el 75% del total de Mypes del país. A medida que la empresa crece disminuye la informalidad, de allí que las pequeñas empresas formales son 25,938 unidades económicas y las informales son solamente 15,395, según información de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

En esta oportunidad, Vela, comparo que los estudios de SUNAT realizados en varios periodos, el cual nos indican que también hay una relación directa entre tamaño de empresa y volumen de ventas de éstas. El mayor porcentaje de Mypes son micro empresas y representan el 77% de las empresas con ingresos menores a 13 UIT. Además, cuando una MYPE crece se incrementan sus ventas. La Inserción en el mercado externo con Las Mypes tienen una débil participación en las exportaciones, representan sólo el 0.14% del total de empresas y sus ventas declaradas representan sólo el 0.26% de participación, según la SUNAT.

Por consiguiente, Huamán (2009), señala que el Perú, vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido

incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico.

No obstante, Huamán señala paulatinamente que las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo. Las Mypes de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

Es así que, Huamán sustenta que las Mypes de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no incurren de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado. Mientras que los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos.

Para concluir Huamán, hace hincapié al proyecto nacional que enfatiza el hecho de que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

Es así que Espinoza (2011), afirma que las micro y pequeñas empresas en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Las Mypes constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% de PBI. Así mismo nos indica que las pymes constituyen la mejor alternativa para enfrentar el desempleo nacional, especialmente para el desempleo juvenil.

Así mismo Ramos y Belkys (2009), destaca que en el Departamento de Ucayali primordialmente el clima es perteneciente al bosque húmedo tropical (cálido), existe muy poca variación entre las temperaturas del día y la noche, las



lluvias son abundantes pero no como en la Selva Alta. En este Departamento se ha implantado la crianza del paiche (*Arapaima gigas*), pez selvático, destinado al consumo interno y con exportaciones inicialmente comprometidas a Alemania, España y Suiza. De tal modo

Ramos, manifiesta que su crianza se realiza en ocho jaulas flotantes PROSERV de fabricación peruana instaladas en 100 mil hectáreas de agua de la laguna de Imiría, en la provincia de Coronel Portillo. Ucayali cultiva palma aceitera, con un proyecto de ampliar a 10.000 ha, tiene 2 plantas de extracción de aceite crudo de palma de aceite, la más antigua es Olamsa y la nueva es de Aspash. En el mapa de productos exportables, figura la exportación de aceite de palma; se viene desarrollando un proyecto para incrementar el cultivo de palma aceitera, para producir aceite de palma, para exportarlo con fines de producción de biodiesel para Europa.

Por otro lado Belkys, manifiesta que el Cultivo de *SteviaRebaudiana Bertoni*, una yerba dulce cuyos orígenes son de la República de Paraguay, cuyas hojas son 20 a 30 veces más dulce que el Azúcar, con cero calorías. En el mes de mayo de 2007, la Transnacional Coca Cola y CargillInc, acordaron utilizar los productos de la Hoja de STEVIA REBAUDIANA BERTONI, como endulzantes, reemplazando a los endulzantes químicos que son perjudiciales para la Salud. De esta manera, el cultivo de *SteviaRebaudiana Bertoni*, beneficiara a los Agricultores logrando mejores ingresos y en la recuperación de suelos. Belkys señala, que la Asociación Agropecuaria Nuevo Tiwinsa, viene cultivando y promoviendo este cultivo en coordinación con las autoridades del Ministerio de Agricultura, la gerencia de Recursos Naturales del Gobierno Regional de Ucayali, la Gerencia de la Sub Región de Padre Abad. Normalmente mujeres de la etnia shipibo se dedican a la textilería manual y a la artesanía de collares y brazaletes, ellas venden sus productos por las calles de Pucallpa.

Ante el panorama descrito se formuló el siguiente problema de investigación:

**¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Para dar respuesta a esta interrogante se planteó el siguiente Objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.
- c) Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.
- d) Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

La justificación para llevar a cabo esta investigación es la importancia de conocer como las micro y pequeñas empresas valoran el componente de capacitación y financiamiento y su relación con las mejoras en la rentabilidad y eficiencia de su empresa y también porque va servir como formación inicial para futuros emprendedores basada en una referencia, y sobre todo como antecedente para investigaciones posteriores relacionadas al tema desarrollado, contribuyendo de esta manera en la formación de profesionales de nuestra institución como de las de afuera, generando una actitud de mejora en la investigación que conlleve a los estudiantes a, buscar, analizar y evaluar la información necesaria; ampliando su gusto e interés por la investigación.

## **MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

### **2.1. Antecedentes**

### **2.1.1. Antecedentes Internacionales**

Vásquez (2009), en su estudio "Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México" llegó a las siguientes conclusiones: En conclusión un país se fortalece a través de su economía cuando crea oportunidades, desarrollando dependencias, programas y estrategias para que su gente busque fuentes de ingreso que haga que el flujo de efectivo cada vez sea más constante y más sólido. El objetivo de este trabajo ha sido plasmar lo que es una microempresa y cómo esta tiene el impacto que hemos descubierto que tiene en México.

Efectivamente las microempresas son la fuerza más importante para nuestro país, ya que corresponden a un casi 92.36% del total de empresas que tiene actividades y que generan grande sumas de dinero que se ven reflejadas en nuestro PIB y en nuestras cuentas corrientes.

El Plan de Desarrollo Económico creado en el sexenio pasado, es uno de los programas de apoyo, en donde, las microempresas gozan de más oportunidades para poder no solo ser empresas destacadas dentro del país sino fuera también. Así es como los financiamientos son más frecuentes, las tasas de interés y de riesgo son más bajas y las oportunidades de crecimiento hacia el extranjero nos hacen convertirnos en un país altamente competitivo y que busca siempre la evolución hacia algo mejor para sus habitantes. La falta de una visión, una buena administración y control de los insumos y las tecnologías de información, son algunos factores que impiden el crecimiento de las microempresas.

Por lo tanto, y de acuerdo a información de Banxico las principales alternativas de financiamiento para las MIPYME son:(1)Capital propio,(2) Proveedores,(3)Factoraje a cadenas productivas (Nafinsa),(4) Créditos bancarios,(5)Crédito con otros intermediarios no bancarios, como (a) Uniones de crédito,(b) Sofoles (de objeto limitado),(c) Sofomes (de objeto múltiple),(d) Arrendadoras y(e) Factorajes.

Rojas (2014), citó la tesis doctoral titulada “Legislación de la MYPE y acceso al financiamiento”, realizada en España, por Castillo (2008). Se llegó a las siguientes conclusiones:

Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito, sino también una baja demanda de crédito

La asistencia financiera debería focalizarse en MYPE que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino solo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar con sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no deberá asumir la forma de subsidios sin contraprestación o, similarmente, de préstamos incobrables.

El inevitable surgimiento de conflictos de interés entre las tres partes (Estado, banca comercial y MYPE) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que puedan amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere: un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo; un celoso control del uso de fondos; la incorporación de penalidades a quienes infrinjan las reglas del programa; la realización de evaluaciones periódica de costo y beneficio social y un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos.

Del mismo modo Cifuentes (2013), en su trabajo de investigación titulado “Gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la microempresa Skynet del Cantón Quevedo, año 2012”, concluyó que las actividades económicas y financieras adoptadas por Skynet para lograr incrementar y mejorar su nivel de atención, y traducirse en adecuados niveles de rentabilidad, se han

orientado a promocionar sus productos, como primera acción, realizar ofertas de sus bienes y mejorar las ventas de la microempresa con acciones complementarias. Las inversiones se han orientado preferencialmente al stock de mercancías. Este incremento ha permitido contar con mayor oferta de celulares que fue utilizado para satisfacer las necesidades insatisfechas de los demandantes. En este escenario, la mayor diversidad de productos le ha permitido posicionarse a Skynet como una organización líder en el mercado en la prestación del servicio de telefonía celular.

De la Mora (2006), en su trabajo de investigación denominado: Necesidades de financiamiento en las pequeñas empresas manufactureras del Municipio de Colima, en México. Cuyo objetivo general fue analizar las necesidades de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las empresas pequeñas del sector manufactura. Encontró los siguientes resultados: De las 16 empresas que actualmente tienen crédito bancario, mencionaron que el destino principalmente en que canalizaron los recursos fue a los siguientes usos: 27% a la compra de maquinaria y equipo, eso es alentador pues la mayoría de las empresas no llevan a cabo la innovación y mejora de productos, este indicador nos muestra un desarrollo futuro de la industria manufacturera, le siguen el 17% para la compra de materias primas, el 13% a gastos operativos, 9% a equipo de transporte, 9 % ampliación y modernización de instalaciones, 9% a abrir nuevos mercados, 4% abrir sucursales, 4% crear nueva línea de productos, 4% pago a proveedores y finalmente 4% adquisición de terrenos. Todo esto con el afán de incrementar la rentabilidad de sus negocios, necesidades de crecimiento.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

Manifiesta Oroche (2014), en su estudio Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro librería, del distrito de calleria – Pucallpa, provincia de coronel portillo - periodo 2011 - 2012” llegó a las

siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales el 87.5% de las MYPE encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino y el 37.5% son de sexo femenino, el 62.5% tiene grado de instrucción universidad completa, el 37.5% tiene universidad incompleta. Respecto a las características de las MYPE: El 87.5% tienen más de tres años los cuales oscilan entre cinco y diez años en el rubro empresarial y el 12.5% están hace apenas dos años, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, y el 50% tiene posee dos trabajadores eventuales, el 87.5% manifestaron que la formación de las MYPE fue por obtención de ganancias.

Respecto al financiamiento: El 87.5% manifestaron que el financiamiento de su negocio es con financiamiento de terceros, específicamente entidades bancarias, el 62.5% de empresarios acuden al Banco de Crédito, en el año 2011, el 50% precisa que el crédito solicitado, fue a largo plazo, el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, el 50% invirtieron en capital de trabajo, el 25% en compra de activos fijos.

Por otro lado Zegarra (2013), en su estudio Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro librerías del distrito de Chimbote, periodo 2009 - 2010” llegó a las siguientes conclusiones: En cuanto a los representantes legales: La totalidad de estos son de sexo masculino y desempeñan el cargo de Administrador en sus respectivas MYPE, la mayoría de estos tienen de 31 a 40 años de edad, de estado civil convivientes, con una instrucción hasta el nivel secundario y tienen de 6 a 10 años desempeñando el cargo de Administrador.

En cuanto al aspecto general de las MYPE: La totalidad de estas son formales y se formaron con la finalidad de obtener ganancias, más no para dar empleo a la familia, la mayoría de estas tiene de 1 a 20

años de permanencia desarrollando sus actividades en el mercado y con trabajadores permanentes. En cuanto al financiamiento: Ninguna de las MYPE solicito crédito financiero (préstamo) en los años 2009 y 2010. La mayoría de los representantes legales no creen que el crédito financiero mejore la rentabilidad de su empresa y tampoco recurren al financiamiento informal.

Sin embargo, Ramírez (2014), en su tesis titulada: El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías de la Provincia de Piura, 2014. Cuyo objetivo general conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio. Quien a través de una encuesta, obtuvo como resultados: Que el 100% de los encuestados recibieron financiamiento de entidades financieras, es decir hicieron uso de recursos externos. El 10% de las Mypes solicitó créditos a entidades bancarias, mientras que un 90% a no bancarias, como cajas municipales y de ahorro y crédito. El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos. En cuanto a la rentabilidad el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no. El 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.

### **2.1.3. Antecedentes Regionales**

En estas mismas líneas Oroche (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo, periodo 2011-2012”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro librerías, del distrito de Callería - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo

de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 87.5% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino, el 62.5% tiene universidad completa.

Respecto a las características de las Mypes: El 87.5% tienen entre cinco a diez años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene dos trabajadores eventuales, el 87.5% formó su Mypes por obtención de ganancias; Respecto al financiamiento: el 87.5% manifestó que su financiamiento es con terceros, el 75% manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito, así mismo el 50% invirtieron en capital de trabajo ; Respecto a la capacitación: El 75% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió dos capacitación en los dos últimos años, el 37.5% su personal si ha recibido capacitación, el 100% considera la capacitación como una inversión, el 37.5% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente; Respecto a la rentabilidad: El 75% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

#### **2.1.4. Antecedentes Locales**

Del Águila Romero (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016”manifiesta que Según datos del Ministerio de Trabajo, las Micro y pequeñas empresas brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que: Proporcionan



abundantes puestos de trabajo, reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población, son la principal fuente de desarrollo del sector privado, mejoran la distribución del ingreso, contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

## **2.2. Marco Teórico**

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

Manifiesta Escalera (2011), en su tesis doctoral "El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa" cito a Zorrilla (2006). Quien explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

Por otro lado Medina (2008), a menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Así mismo Medina, afirma que las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las

instituciones microfinancieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacia en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicara a continuación.

¿Qué es el crédito?

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

La palabra <<crédito>> proviene de la voz latina creditum (<<confianza>>), y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en un apersona a la que se llama <<deudor>>. La confianza no tiene que ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo.

Las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de productor que vende

la empresa, el tipo de maquina con la que cuenta la empresa, cual es su producción diaria, costos y precios de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puedan solicitarse.

A lo largo de la investigación Medina, realizó un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso. Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

De tal modo Silipú (2013), aclara que demasiada veces cuando nos preguntamos sobre la estructura de financiamiento que siguen o deben de seguir las MYPES, de repente nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas. Quizá, si uno empieza a investigar sobre las diferentes teorías que existen y que se han desarrollado sobre el tema, partiendo de la tesis seminal de Modigliani & Miller, estará relacionando la estructura de financiamiento de una empresa con la Deuda y Capital. Detrás de todo este análisis está el tema de riesgo que se cuantifica en el costo de financiación, es decir, se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno puede encontrar es que el costo de la deuda es menor al costo de los recursos propios, es por eso que optan las empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma. Además, la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al pago del impuesto (ahorro fiscal).

Manifiesta Silipú, que en el mundo de las microfinanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector MYPES muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones microfinancieras. Coexiste una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento. Aplicando esta regla, las MYPES deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital.

Es por ello que Silipú, sustenta que probablemente los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las MYPES es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una MYPE.

Silipú, finaliza expresando que si bien es cierto que el dueño de la MYPE no suele ser un experto en finanzas, si tiene los sentidos bien puestos y basta con aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre

existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Coquis (s.f), En Europa como en América, existe un problema de “Falta de Garantía” que también constituye obviamente una barrera al acceso al crédito, aunque con distinto resultado de desarrollo pero que en todo caso, es un tema real y vigente en ambos continentes. Concretamente con relación a Europa, existe un tercio de las solicitudes de créditos presentadas por las empresas de la Unión Europea que han sido rechazadas por los bancos. De estos rechazos, de uno a cuatro se atribuye a la falta de garantías. Esta situación se agrava en América Latina por la discriminación a las Mypes en el acceso al crédito.

No obstante, Coquis resalta los progresos que actualmente se desarrollan en América Latina, en el sentido que existe un resurgimiento de los sistemas de garantía de créditos para insertar a la MYPE y a la Mediana Empresa en el circuito financiero. Sin embargo, para contar con una visión de los problemas de acceso a fuentes de financiamiento de la MYPE peruana, es menester mencionar algunas barreras adicionales a las antes citadas. En efecto, existen varios factores que limitan el acceso al financiamiento, sin dejar de mencionar que cuando la economía es inestable, los problemas de financiamiento y las incidencias desfavorables se acrecientan significativamente.

Es en este momento que Coquis valora más los sistemas de garantía, no obstante que tiene una justificada, acertada y permanente presencia por la necesidad imperiosa de corregir una falla de mercado motivada por la aplicación de normas legales al ponderarse la garantía que resulta ser discriminatoria con relación a quienes no poseen adecuadas garantías reales para ofrecer a la banca tradicional.

### **2.2.2. Teorías de la capacitación**

Albújar& Osorio (2008), nos anuncian que constantemente se menciona que en la economía peruana las mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno.

De esta forma lo constata esta obra al reconocer que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos -- Chile, Brasil y México.

Albújar& Osorio muestran que, a través de la comparación legal y funcional de las instituciones relacionadas con la mype y visitas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción a la mype peruana. Para sentenciar estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados en el que exista un organismo regulador que establezca las bases y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes.

Maynas (2011), en su tesis titulada “La capacitación a las Mypes” agrega que la capacitación es una de nuestras prioridades ya que entendemos que la eficiencia en la gestión pasa por tener personal profesionalizado, la globalización de la economía ha creado muchas oportunidades para las Mypes, pero también ha creado un sin número de retos, especialmente para las empresas de este tipo que desean tener una presencia global, o que envían a sus trabajadores a asignaciones en el extranjero, para poder comunicarse y comerciar. La investigación científica debe ser un proceso circular y no lineal, de interdependencia entre los diferentes aspectos constitutivos del método científico, dándole una dimensión dinámica e interactiva al

proceso de investigación, concibiéndolo como un sistema activo, es decir como un ente vivo, cambiante e interactuante.

Del mismo modo y haciendo una comparación referencial, Maynas describió que la administración en su conceptualización general, es un sistema activo, o por decirlo de forma más atrevida, es un proceso vivo, en constante movimiento que debe obligar a la empresa a valorar la importancia de la capacitación, y más concretamente para el interés particular de este trabajo, la capacitación del personal de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país.

En consecuencia Maynas mostro una fracción importante de la vida de los individuos se desarrolla dentro de las organizaciones, las personas dependen de las organizaciones, y éstas a su vez del trabajo del factor humano, la sociedad actualmente está conformada por organizaciones y todas las actividades orientadas hacia la producción de bienes o la prestación de servicios, son planeadas, coordinadas, dirigidas y controladas dentro de las organizaciones, por ello el factor humano es la variable más importante de cualquier organización, sin que por ello se desmerite la importancia de los recursos materiales, tecnológicos o financieros, sin embargo las personas representan el activo más importante de la empresa, por aspectos tales como su capacidad, su vulnerabilidad, su maleabilidad o bien sus conocimientos, considerados como uno de los factores que mayores beneficios o perjuicios, según como se quiera ver, representan a las organizaciones.

De tal manera, Maynas sintetiza que hoy por hoy se solicita de personas mejor capacitadas (administradores), para enfrentar los cambios que demandan las organizaciones, cambios con un enfoque de desarrollo integral (administrativo), considerando que los modelos tradicionales y actuales de la administración, se encuentran en una etapa crítica, al no resolver los problemas y cubrir o satisfacer las necesidades que demanda la sociedad actual, entendiéndola a ésta también como una organización.

Hinojosa (2007), puso hincapié a la referencia de Alvin Toffler donde presenta que en el mundo se está elaborando un cambio de época que requiere nuevas formas de percepción, particularmente en los negocios, en el cual se contrasta con el paradigma anterior, en el que se visualizaban a las organizaciones como maquinas, caracterizadas por estructuras rígidas, personas consideradas como parte de las maquinas, que podían ser remplazadas sin problema, ordenes sin posibilidad de cuestionarse y ejecutivos que no comprendían y mucho menos reconocían los sentimientos como factor relevante en su relación con los trabajadores; así mismo sostiene que en las relaciones del ser humano de fines del siglo XX se está dando un cambio profundo, en cuanto a la estructura de poder, pues el conocimiento adquirirá mayor relevancia.

Hinojosa menciona que la capacitación en el trabajo se expresó durante mucho tiempo a través de una enseñanza en asociaciones gremiales, pero en las empresas este fenómeno se dio de forma más reciente, alcanzando un desarrollo visible en los años cincuenta. Ante todo hacer y explicar la capacitación, fue una de las preocupaciones de los profesionales, en una actitud de proselitismo, para demostrar sus beneficios. En pleno siglo XXI existen empresarios o empresas en las que no se le da importancia a la capacitación, en favor de una mejor y más productiva administración, pero como se mencionó anteriormente, el personal de cualquier organización se puede convertir en su recurso más valioso, motivo por el cual en esta era actual, denominada era del conocimiento, se requiere de personas altamente calificadas, atentos a descubrir y poner en práctica nuevas y mejores formas de administrar las empresas, para prevenir no solo su propia supervivencia, sino que además permita promover el desarrollo social integral de las organizaciones.

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



Serra (2015), establece que es indispensable que debe conocer para el buen manejo de sus finanzas personales, como por ejemplo, la rentabilidad, el riesgo y la relación entre ambas.

La **rentabilidad** es el beneficio que genera una inversión. Así, existen por ejemplo cuentas de ahorro que le garantizan una **rentabilidad**, como también hay instrumentos de inversión como los fondos mutuos o las acciones de la Bolsa de Valores de Lima, que suelen tener mejores resultados en el largo plazo, pero su magnitud es incierta.

En tanto, el riesgo es la probabilidad de que ocurra un evento. Si la probabilidad de un evento perjudicial es alta, el riesgo es alto.

Y la relación entre **rentabilidad** y riesgo es que la primera se logra solo asumiendo mayor riesgo. Pongamos unos ejemplos. Si usted tiene S/.500 y decide asumir muy poco riesgo, puede poner ese dinero en un banco que le ofrecerá 1% o 2% al año, es decir, su **rentabilidad** luego de 12 meses será de 1% o 2%. Pero también puede poner esos S/.500 en la ruleta y ganar 100% en un instante, pero el riesgo de perder ese dinero es alto.

Lo que debe hacer es encontrar un nivel ideal entre el riesgo que desea asumir y la **rentabilidad** que busca. Recuerde que nunca encontrará un instrumento de alta **rentabilidad** y bajo riesgo, y tampoco uno de baja **rentabilidad** y alto riesgo.

#### **2.2.4. Ley de las Mype**

Desde el 1 de enero de 2017, las empresas establecidas en el país que facturen hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) dentro del ejercicio gravable se acogerán a un nuevo régimen de pago del Impuesto a la Renta (IR). Así, a aquellas medianas y pequeñas empresas cuya renta neta anual sea de hasta 15 UIT les corresponderá un pago del 10% de IR, mientras que las que superen las 15 UIT de facturación se sujetarán a una tasa de 29,50%.

Así lo dispone del Decreto Legislativo N° 1269, que crea el Régimen MYPE Tributario del Impuesto a la Renta. La norma

publicada el martes 20 de diciembre en el diario oficial El Peruano establece, además, que a los contribuyentes con ingresos anuales menores de 300 UIT les corresponderá aplicar el 1% a los ingresos netos mensuales. La suspensión de estos pagos a cuenta, que tienen carácter de declaración jurada, deberá ajustarse al reglamento del decreto.

El acogimiento al Régimen Mype Tributario (RMT) será realizado solo con ocasión de la declaración jurada del mes en el que se iniciaron las actividades de la empresa. Los sujetos que podrán afiliarse a este régimen son los contribuyentes con actividades iniciadas durante el ejercicio gravable y que no se hayan acogido al Régimen Especial o al Nuevo RUS o que sobre los que el Régimen General no tenga efectos. Cabe destacar que toda sujeción al RMT supondrá la aplicación de presunciones establecidas por el Código Tributario y la Ley del Impuesto a la Renta. A su vez, quienes se sujeten a este beneficio estarán obligados a utilizar Registros de Ventas y de Compras y Libro Diario Simplificado.

Asimismo, aquellos contribuyentes que se encuentren ya acogidos a los otros regímenes cambiarán al RMT mediante declaración jurada y siempre que cumplan los requisitos referidos anteriormente, es decir, reduzcan su facturación anual a menos de 1700 UIT. De otro lado, los contribuyentes cuya renta neta anual supere dicha cantidad estarán obligados a ingresar al Régimen General.

### **III. Metodología**

#### **3.1. Tipo y nivel de la investigación de la tesis**

##### **3.1.1. Tipo de investigación**

El prototipo de investigación fue cuantitativo (se midieron las variables).

La investigación de tipo cuantitativa pretendió decir, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser

tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Se produce por la causa y efecto de las cosas.

### **3.1.2. Nivel de investigación de las tesis**

El nivel de investigación fue descriptivo.

En la investigación descriptiva, se describió los datos y este tuvo tener un impacto en la vida de la gente que les rodea.

El objetivo de la investigación descriptiva consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. El objetivo principal fue saber el por qué y para qué se estuvo realizando.

## **3.2. Diseño de la investigación**

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

M —————> O

Dónde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017 encuestadas.

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

### **3.2.1. No experimental**

La investigación fue no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

### **3.2.2. Transversal**

Porque se recogieron los datos en una sola circunstancia y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

### **3.2.3. Retrospectivo**

Fue retrospectiva, porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en

sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador”

### 3.2.4. Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observó en la realidad en el momento en que se recogió la información.

### 3.3. Población y muestra

#### 3.3.1. Población

El universo estuvo conformado por 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

#### 3.3.2. Muestra

La muestra estuvo conformada por 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

### 3.4. Definición y operación de variables

<b>Variable complementar</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculin o Femenino
		Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria

	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	<b>Nominal:</b>  Especificar
	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años
	Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01 06 15 16 – 20

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escalad medición
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar monto
		Monto del crédito recibido	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria Nobancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria Nobancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	<b>Cuantitativa:</b> Especificar la tasa
		Crédito oportuno	<b>Nominal:</b> Si No
		Crédito inoportuno	<b>Nominal:</b> Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	<b>Nominal:</b> Si No  Si No

		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	<b>Nominal:</b> Si No
--	--	---	-----------------------------

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionada sala capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento	<b>Nominal:</b> Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	<b>Ordinal:</b> Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	<b>Nominal:</b> Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos años.	<b>Ordinal:</b> Uno Dos Tres Más de tres

	Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	<b>Nominal:</b> Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
	Considera la capacitación como una inversión.	<b>Nominal.</b> Si No
	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	<b>Nominal:</b> Si No
	Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	<b>Nominal:</b> Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	<b>Nominal:</b> Si No



distrito de Callería, 2017.	sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. y su personal	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	<b>Nominal:</b> Si No

**Fuente:** elaboración propia

### 3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

#### 3.5.1. Técnicas

Para el recojo de la información se utilizará la técnica de la encuesta.

La encuesta es una técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas

sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población.

### **3.5.2. Instrumentos**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 25 preguntas.

El Cuestionario es un instrumento de investigación. Este instrumento se utiliza, de un modo preferente, en el desarrollo de una investigación en el campo de las ciencias sociales: es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cualitativa.

### **3.6. Plan de análisis**

Para el análisis de datos recolectado en la averiguación 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. Matriz de Consistencia**

**MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA**

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
					TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.?	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interes. - Monto del Crédito.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Cuestionario de preguntas cerradas
			Capacitación	- Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados			
		<b>ESPECÍFICOS</b>	* Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. *Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro		- Es importante la capacitación		
					<b>DISEÑO</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>ANÁLISIS DE DATOS</b>
					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).

	<p>librerías, del distrito de Callería, 2017.</p> <p>*Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.</p> <p>* Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.</p> <p>* Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.</p>	Rentabilidad	<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>			
--	--	--------------	--	--	--	--

### **3.8. Principios éticos**

#### **3.8.1. Principios éticos**

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). 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.

#### **3.8.2. 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.

#### **3.8.3. 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.

### 3.8.4. 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.

## IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

### 4.1. RESULTADOS

Tabla N° 01

**Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	8	80%
18 – 25 ( Joven)	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

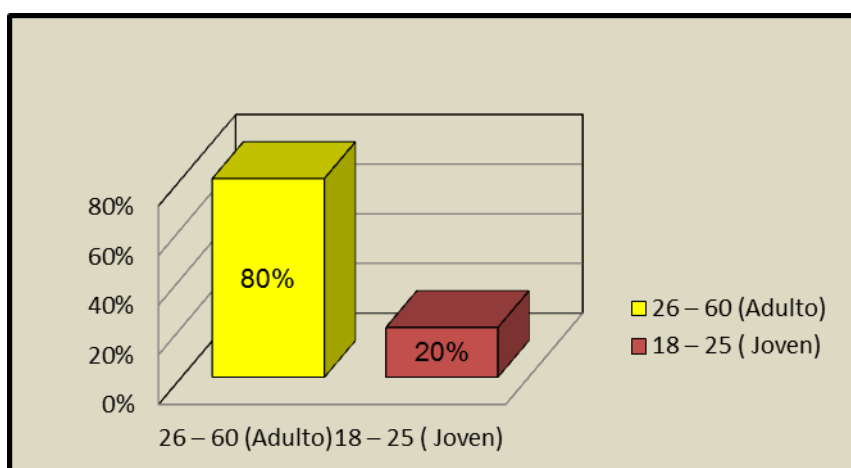


Figura N° 01. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 02**

**Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	7	70%
Femenino	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

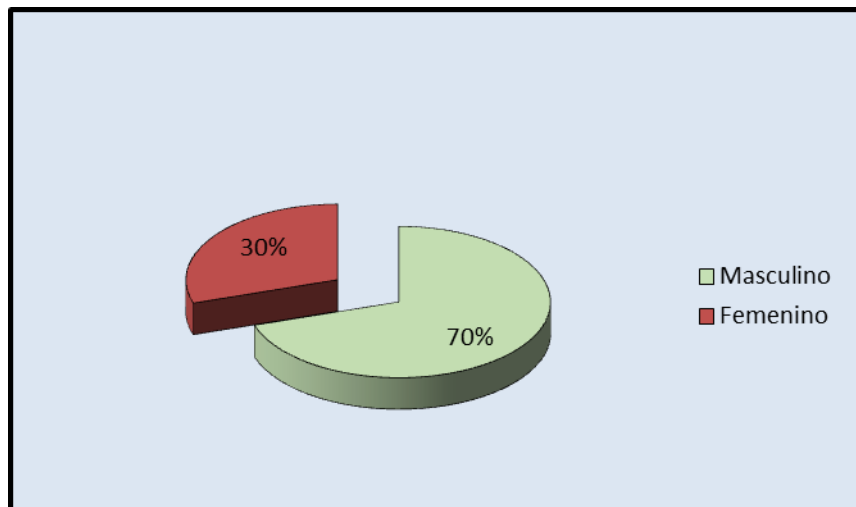


Figura N° 02. Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 03**

**Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	2	20%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	4	40%
Superior universitario incompleta	4	40%
Superior no universitario completa	0	0%
Superior no universitario incompleta	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

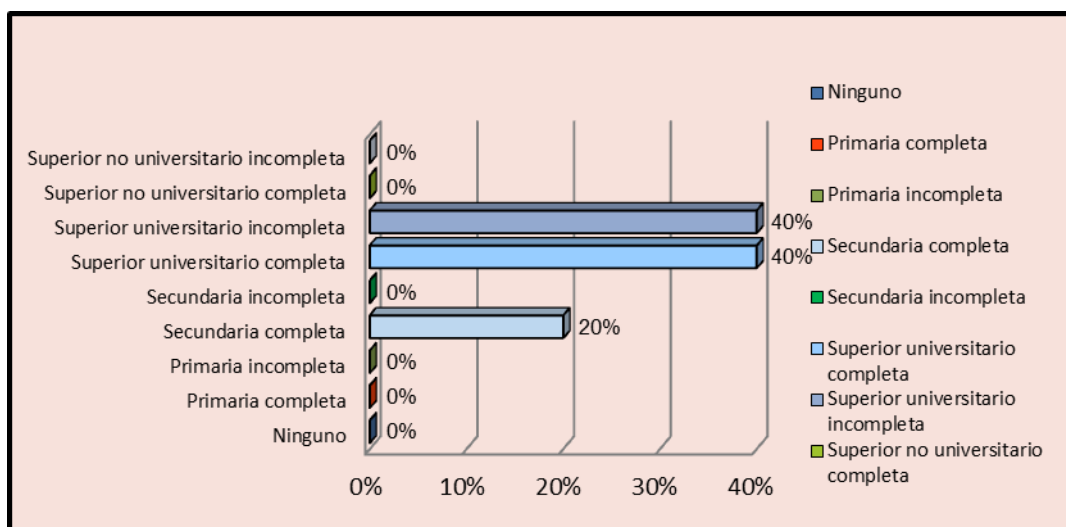


Figura N° 03. Grado de Instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 04**

**Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero		0%
Casado	2	20%
Conviviente	6	60%
Divorciado	2	20%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.



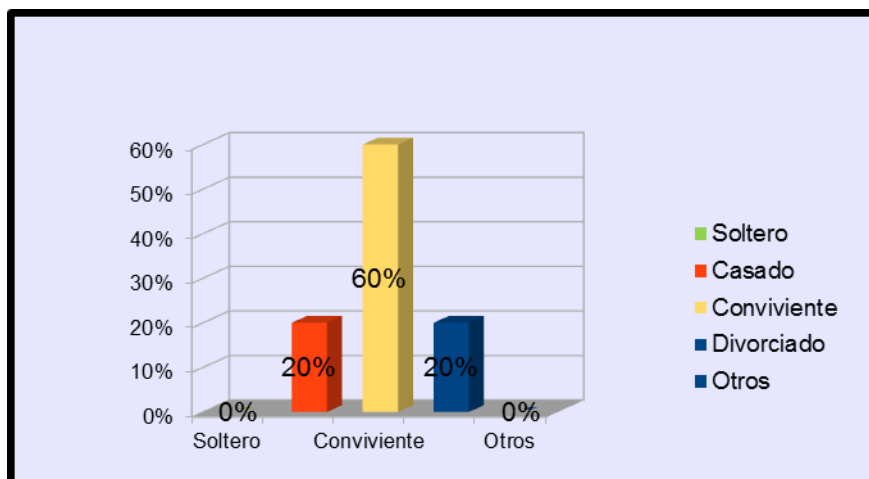


Figura N° 04. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

Tabla N° 05

**Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	4	40%
Abogado	0	0%
Contador	2	20%
Administrador	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

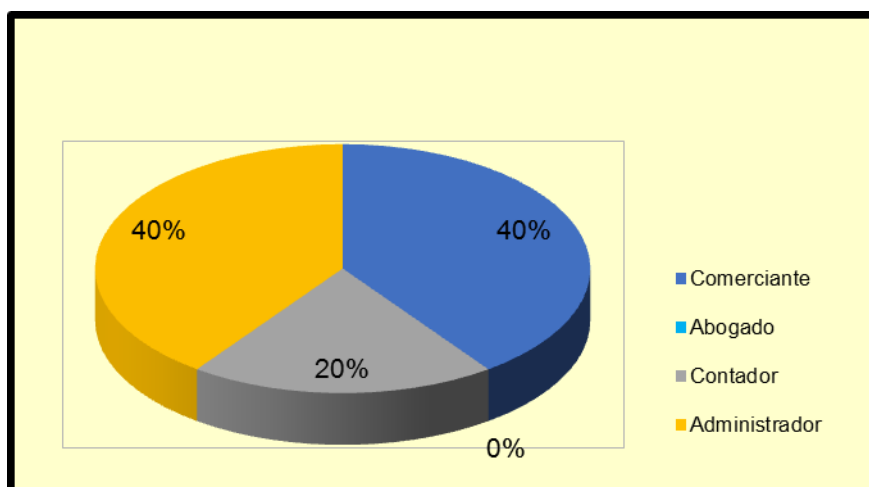


Figura N° 05. Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 06**

**Tiempo que se dedican al sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año a 3 años	3	30%
03 años a 5 años	4	40%
05 años a 7 años	2	20%
Más de 07 años	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

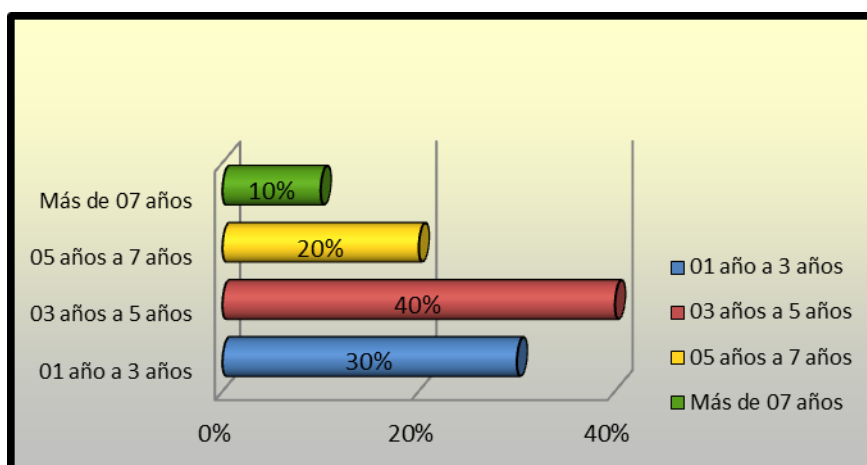


Figura N° 06. Tiempo que se dedican al sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 07**

**Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	7	70%
Informal	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

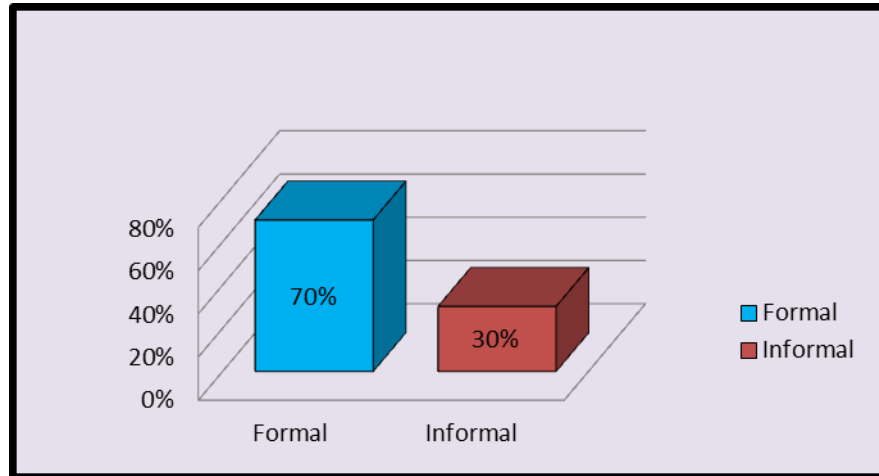


Figura N° 07. Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 08**

**Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	2	20%
2 Trabajadores	4	40%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

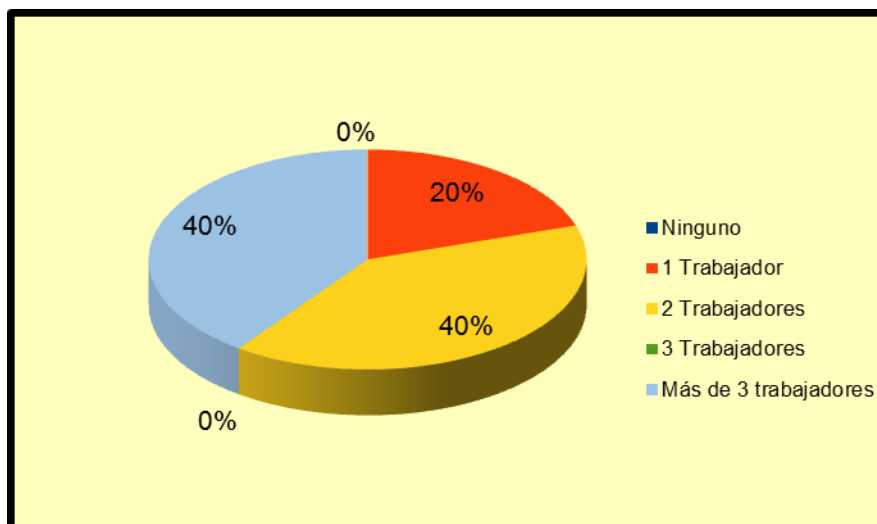


Figura N° 08. Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 09**

**Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	3	30%
1 Trabajadores	0	0%
2 Trabajadores	4	40%
Más de 3 trabajadores	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

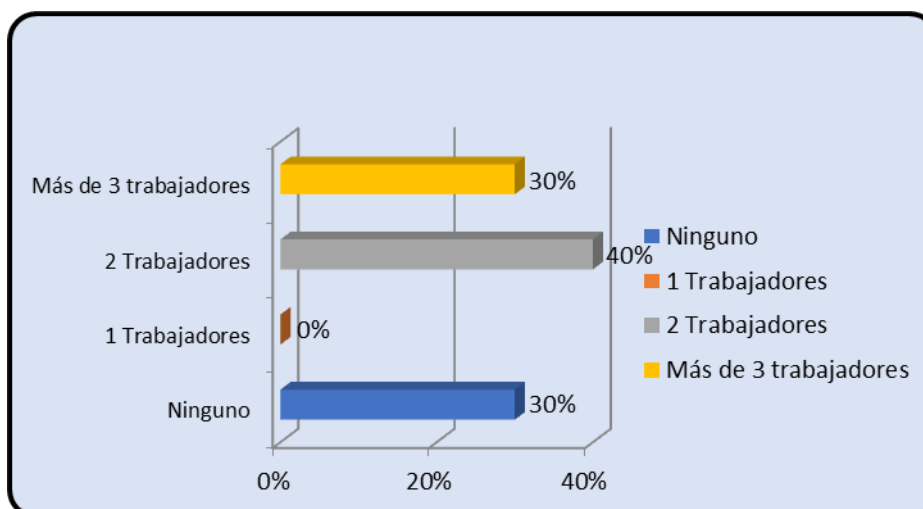


Figura N° 09. Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 10**

**Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	7	70%
Subsistencia	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

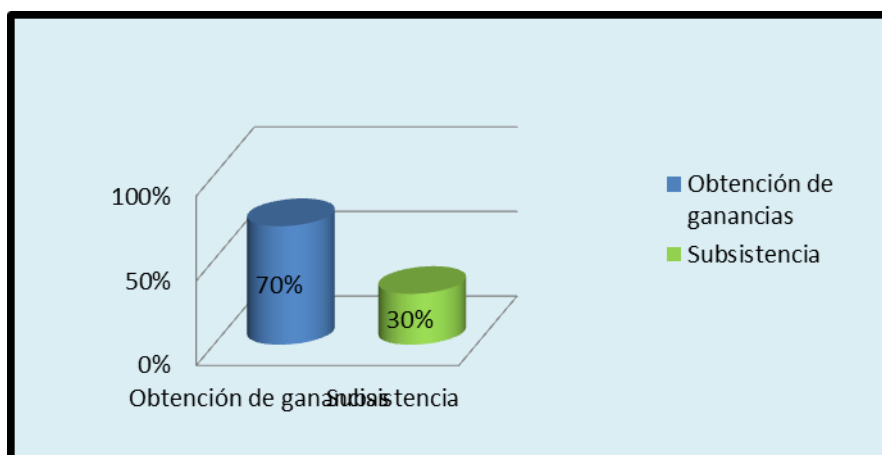


Figura N° 10. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 11**

**Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	3	30%
Financiamiento de terceros	5	50%
No precisa	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

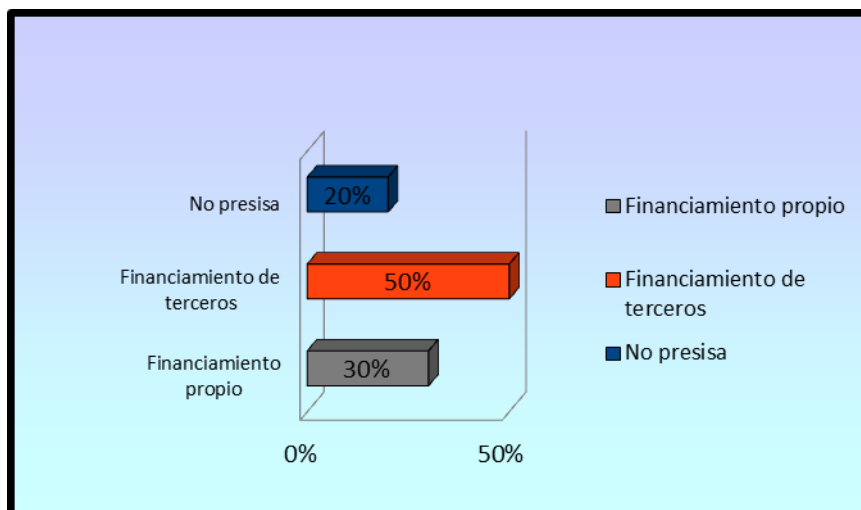


Figura N° 11. Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 12**

**Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	6	60%
Entidades no bancarias	0	0%
Usureros	0	0%
Capital Propio	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

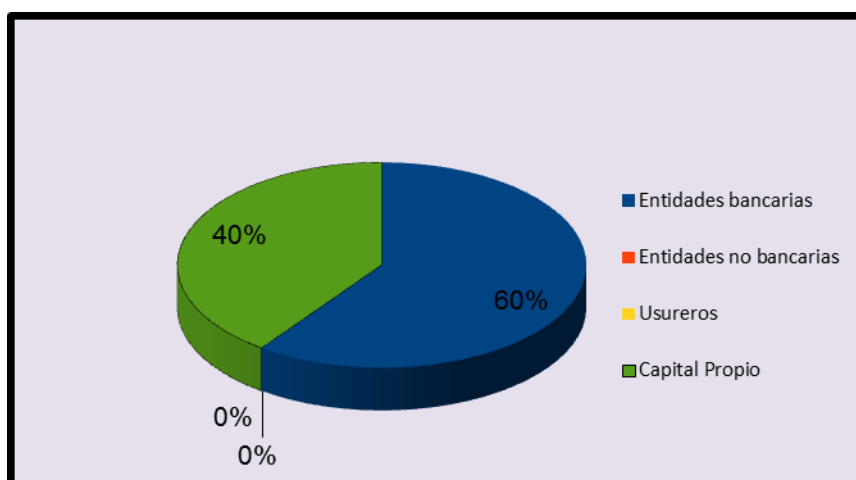


Figura N° 12. Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 13**

**Nombre de la institución financiera de la que recibieron financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera									
	Bco. Crédito		Continental		Mi Banco		Caja Maynas		Caja Huancayo	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No precisa	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
1.50% mensual	3	30%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
1.77% mensual	4	40%	0	0%	1	10%	1	10%	1	10%
<b>Sub Total</b>	<b>7</b>	<b>70%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>1</b>	<b>10%</b>	<b>1</b>	<b>10%</b>	<b>1</b>	<b>10%</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>								

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

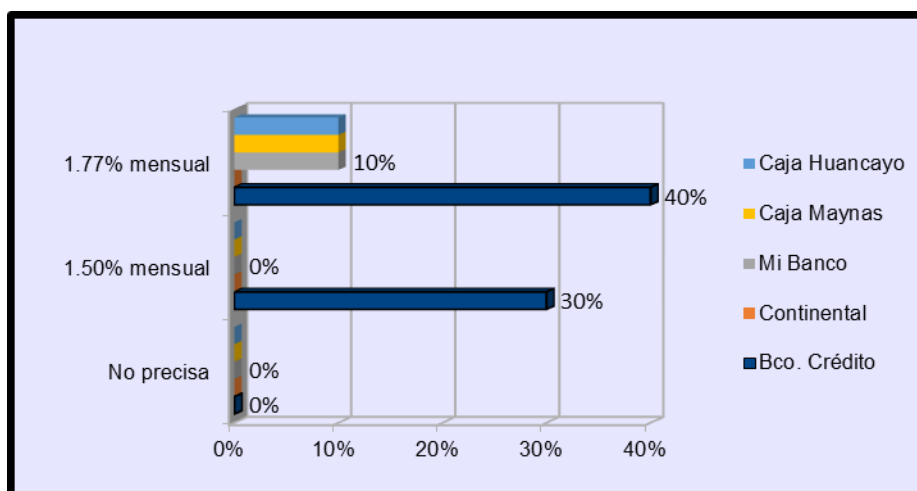


Figura N° 13. Institución financiera de la que recibieron financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 14**

**Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	7	70%
Entidades no bancarias	2	20%
No precisa	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

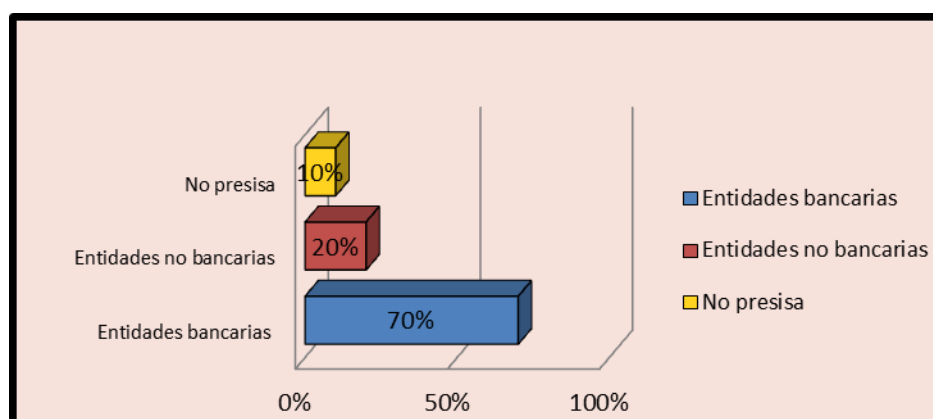


Figura N° 14. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 15**

**Número de veces que solicitaron crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
1 vez	1	10%
2 veces	2	20%
3 veces	4	40%
Más de 3 vez	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.



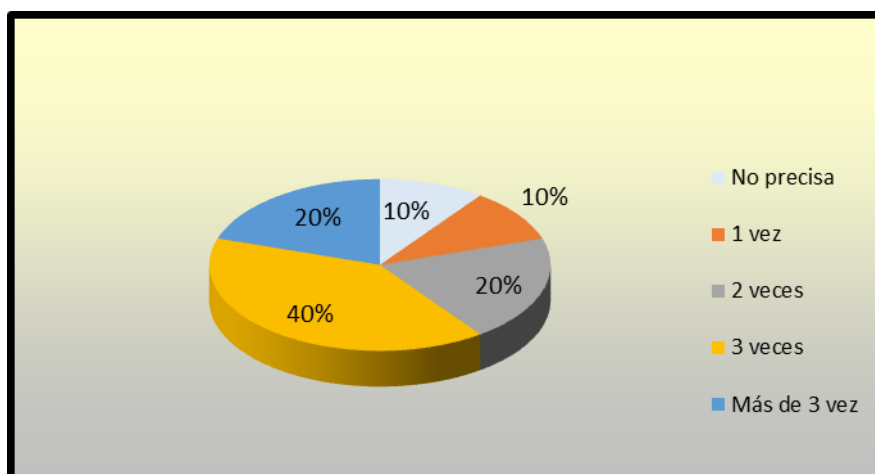


Figura N° 15. Número de veces que solicitaron crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 16**

**En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Bco. Crédito	3	30%
Continental	2	20%
Mi banco	0	0%
Interbank	3	30%
Caja Huancayo	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

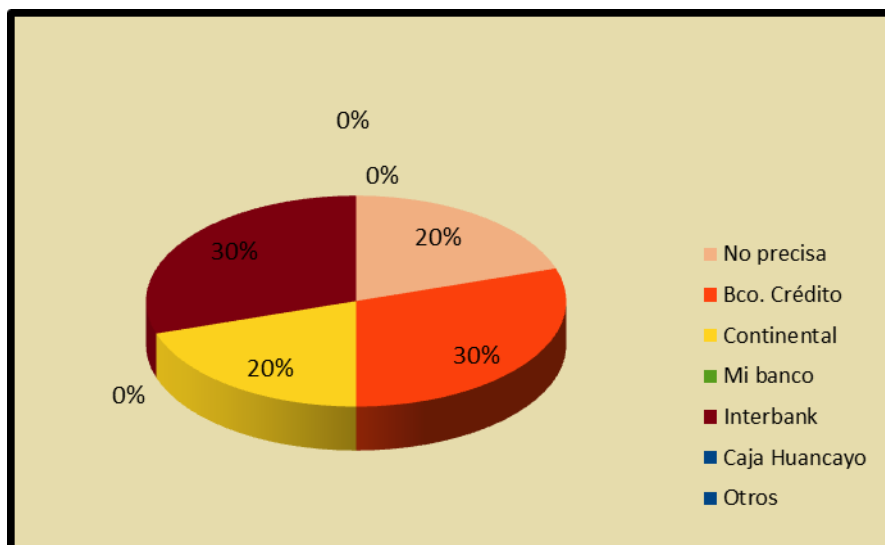


Figura N° 16. Entidad financiera a la que solicitó crédito el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 17**

**En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Corto Plazo	5	50%
Largo Plazo	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

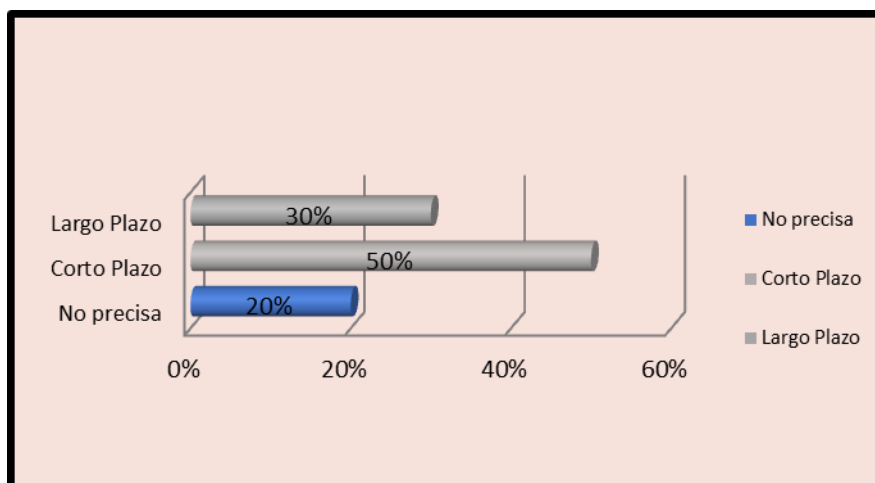


Figura N° 17. En el año 2016 ¿A qué tiempo fue el crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 18**

**En el año 2016: ¿Qué tasa de interés mensual pago las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
2% mensual	4	40%
3% mensual	2	20%
9% mensual	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

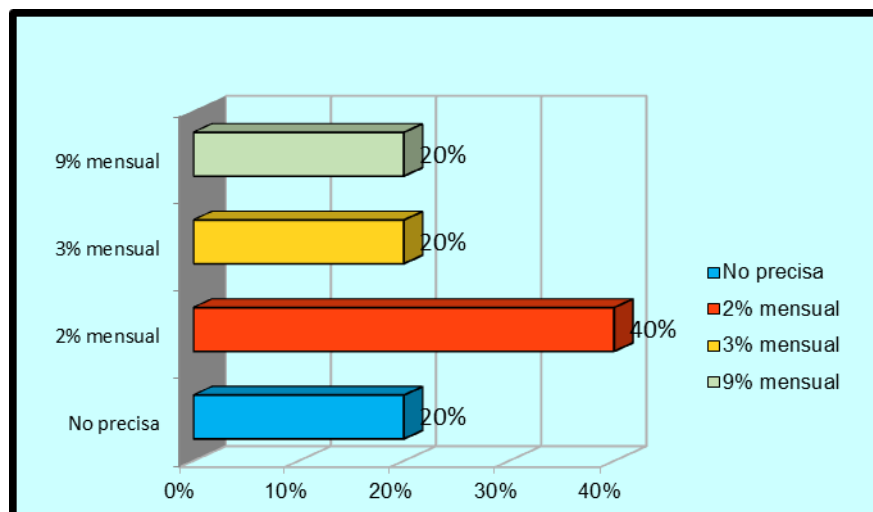


Figura 18. En el año 2016 ¿Qué tasa de interés mensual pago las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 19**

**En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Se dieron los montos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	60%

Si	2	20%
No	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

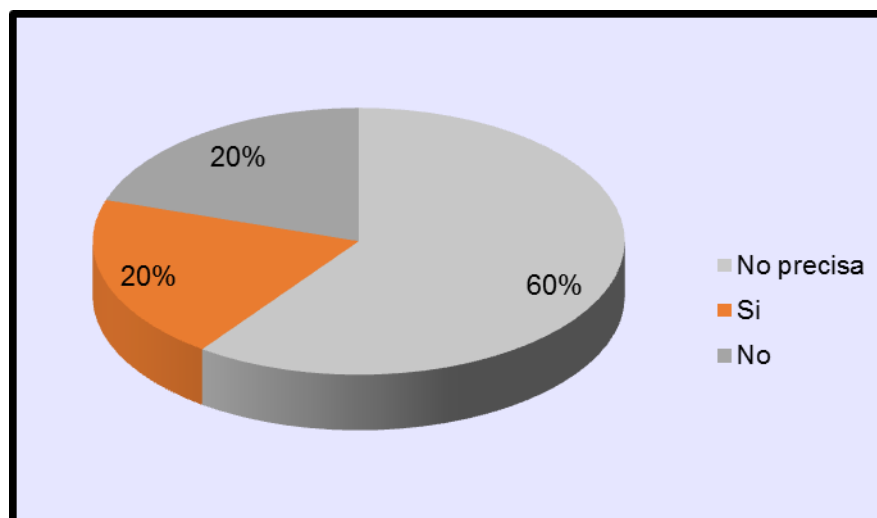


Figura N° 19. En el año 2016 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 20**

**En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	40%
De S/.5000.00 a S/.15,000.00	2	20%
De S/.15,500.00 a S/.40,000.00	4	40%
Más de S/.45,000.00	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

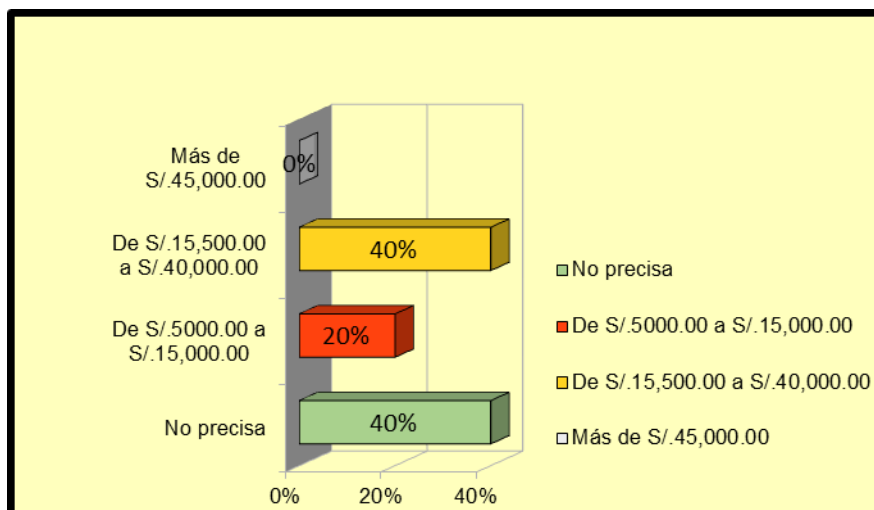


Figura N° 20. En el año 2016 ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 21**

**En el año 2017: ¿Cuántas veces solicito crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
1 vez	2	20%
2 veces	3	30%
3 veces	1	10%
Más de 3 vez	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

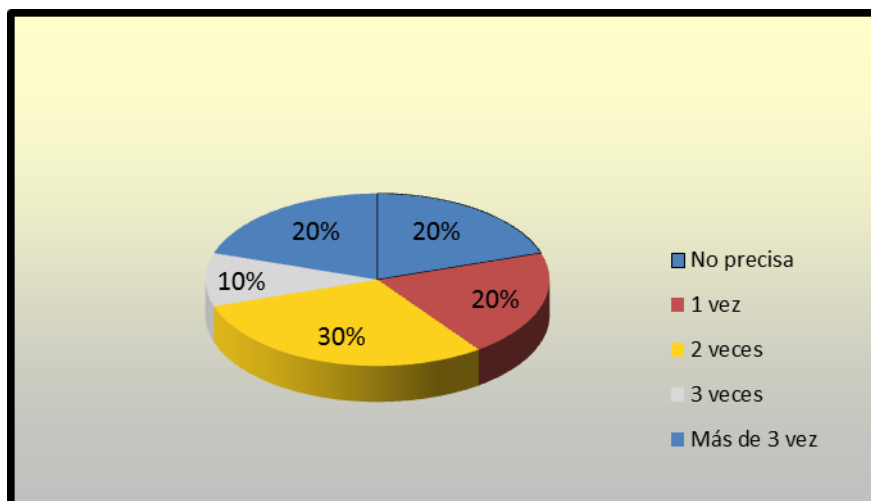


Figura N° 21. En el año 2017 ¿Cuántas veces solicito crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 22**

**En el año 2017: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Bco. Crédito	2	20%
Continental	4	40%
Scotiabank	2	20%
Caja Huancayo	0	0%
Interbank	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

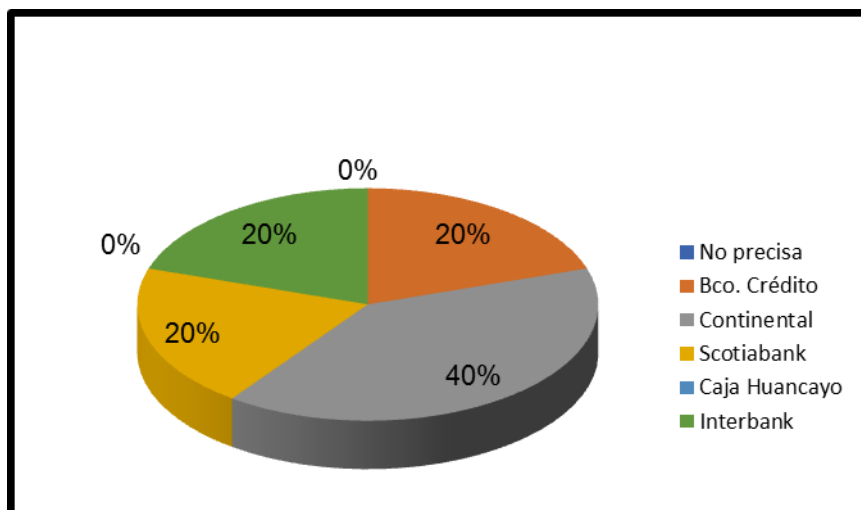


Figura N° 22. En el año 2017 ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 23**

**En el año 2017: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Corto Plazo	5	50%
Largo Plazo	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

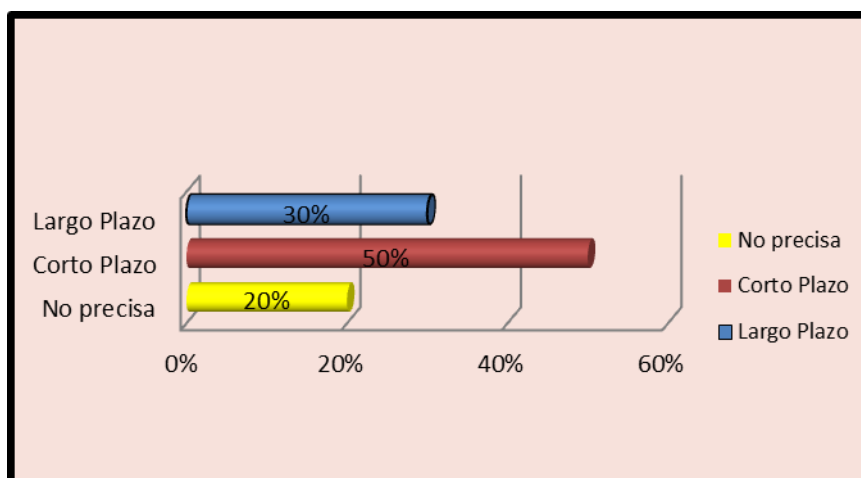


Figura N° 23. En el año 2017 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 24**

**En el año 2017: ¿Qué tasa de interés pago las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
2% mensual	2	20%
3% mensual	4	40%
4% mensual	0	0%
5% mensual	2	20%
12% mensual	0	0%
20% mensual	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

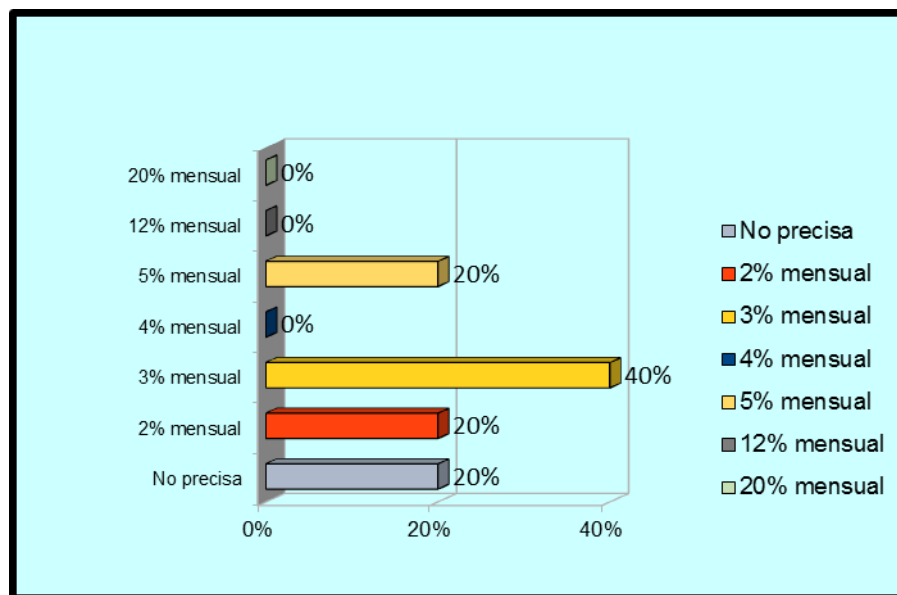


Figura N° 24. En el año 2017 ¿Qué tasa de interés pago las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?



**Tabla N° 25**

**En el año 2017: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	6	60%
No	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

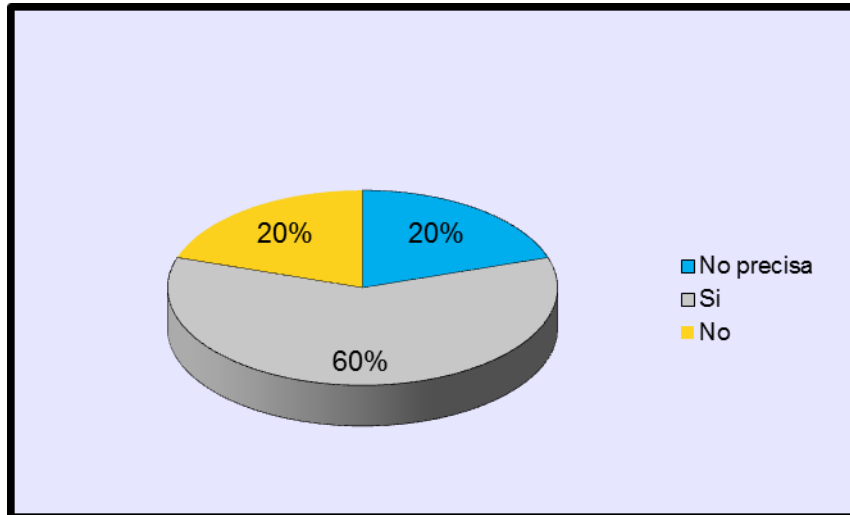


Figura N° 25. En el año 2017 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 26**

**En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	40%
De S/.5000.00 a S/.15,000.00	3	30%
De S/.15,500.00 a S/.40,000.00	3	30%
Más de S/.45,000.00	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

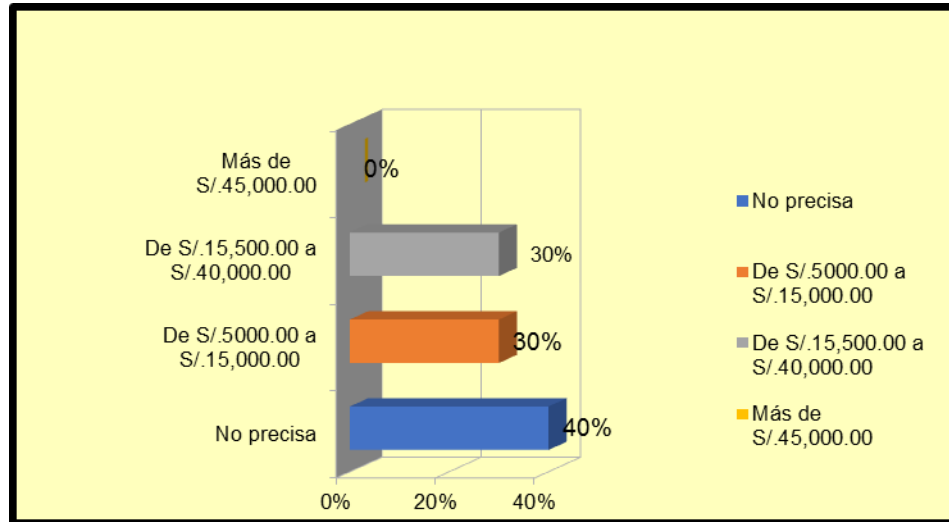


Figura N° 26. En el año 2017 ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 27**

**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo en el 2016 y 2017 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Capital de trabajo	4	40%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	20%
Activos fijos	2	20%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

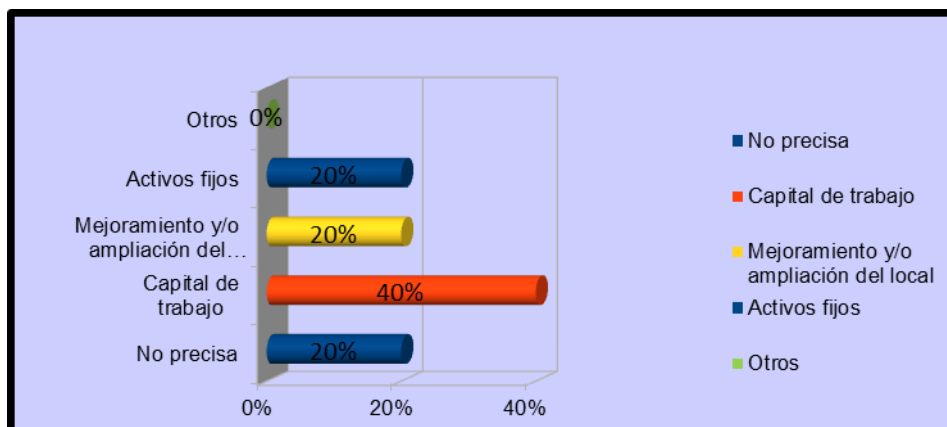


Figura N° 27. ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo en el año 2016 y 2017 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

Tabla N° 28

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	2	20%
No	6	60%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

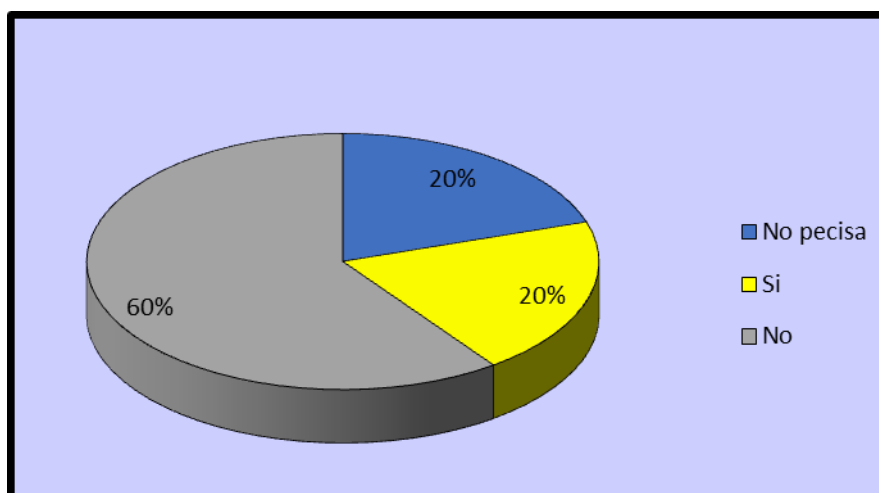


Figura N° 28. ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 29**

**Cursos de capacitación que ha tenido usted en los últimos dos años las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

Nº cursos de capacitación en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	3	30%
Uno	2	20%
Dos	4	40%
Tres	1	10%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

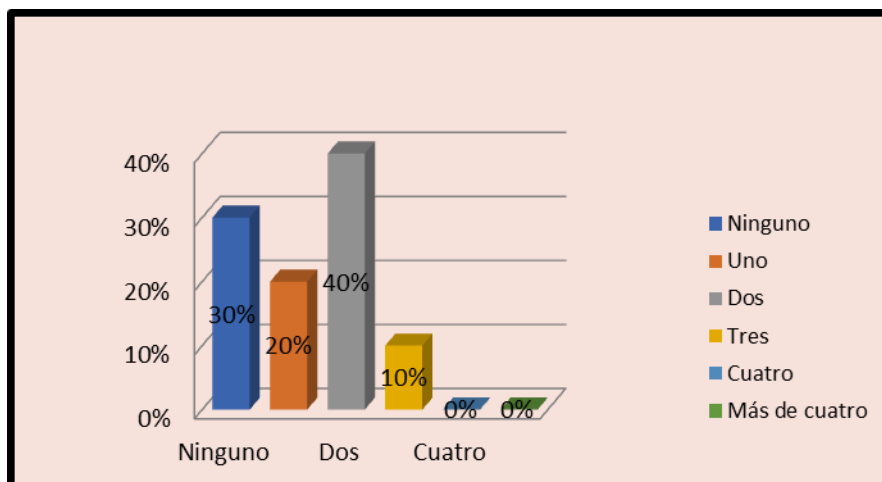


Figura N° 29. Número de capacitaciones que recibió en los últimos dos años las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 30**

**Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	3	30%
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	4	40%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

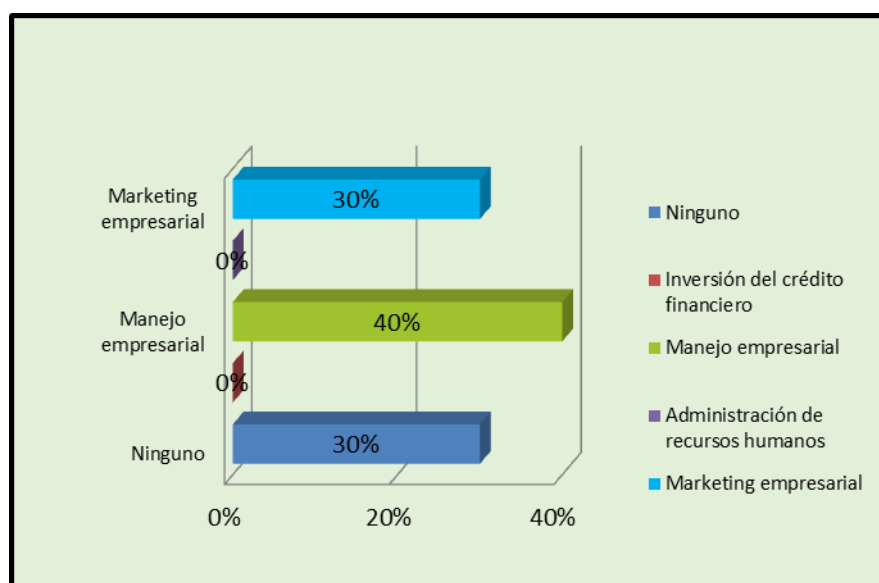


Figura N° 30. Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 31**

**El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	4	40%
No	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

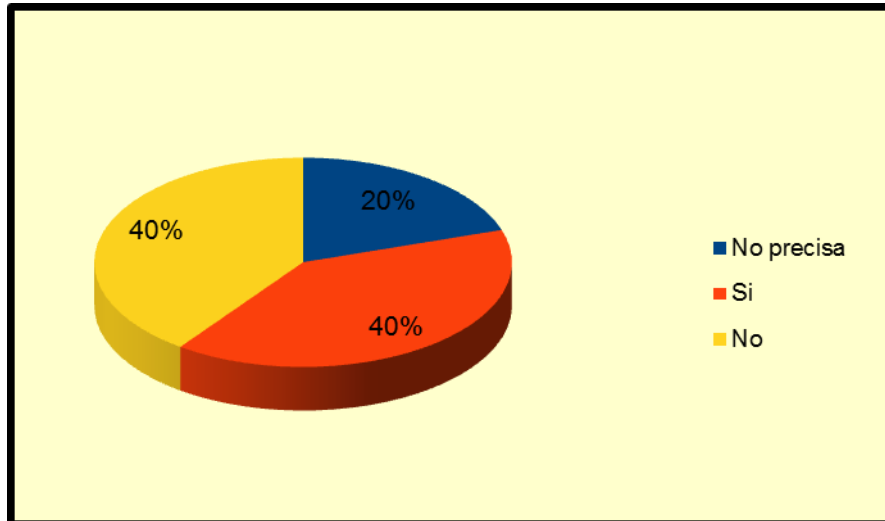


Figura N° 31. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 32**

**¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

N° de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	5	50%
1 curso	2	20%
2 cursos	3	30%
3 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

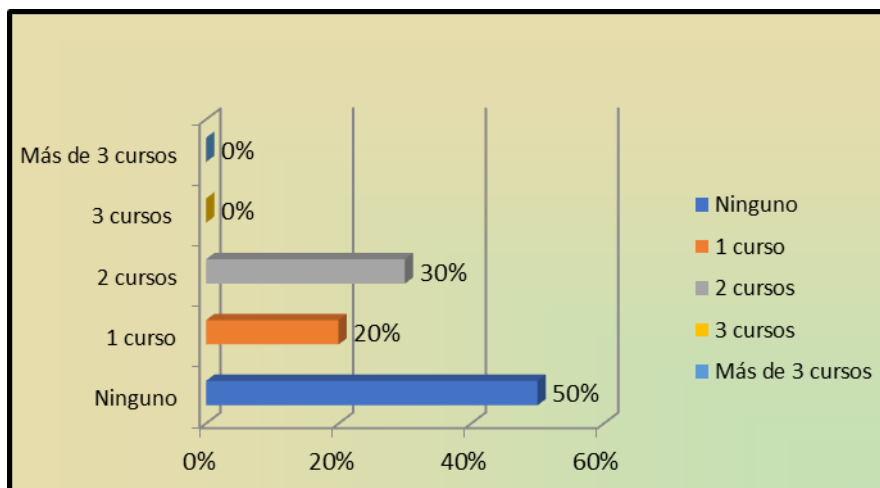


Figura N° 32. ¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?

**Tabla N° 33**

**¿En qué años recibió más capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	50%
Año 2016	2	20%
Año 2017	3	30%
Ambos años	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

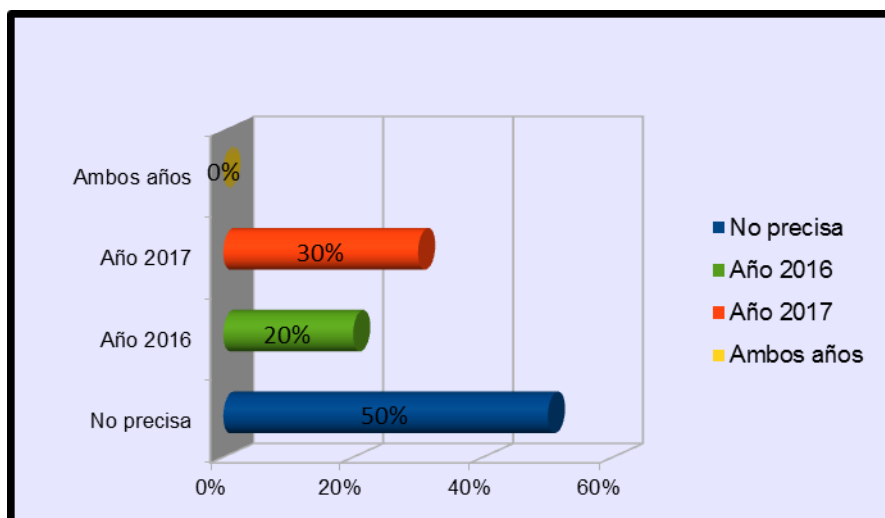


Figura 33. Año en el que recibió más capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 34**

**¿Considera usted que la capacitación es una inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa		0%
Si	8	80%
No	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

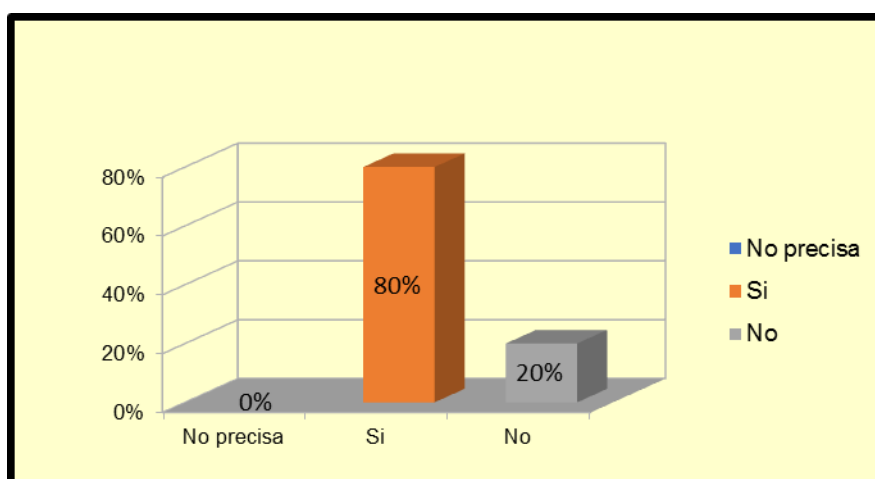


Figura N° 34. Considera a la capacitación es una inversión de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 35**

**¿Considera usted como empresario que la capacitación es relevante para su las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	8	80%
No	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

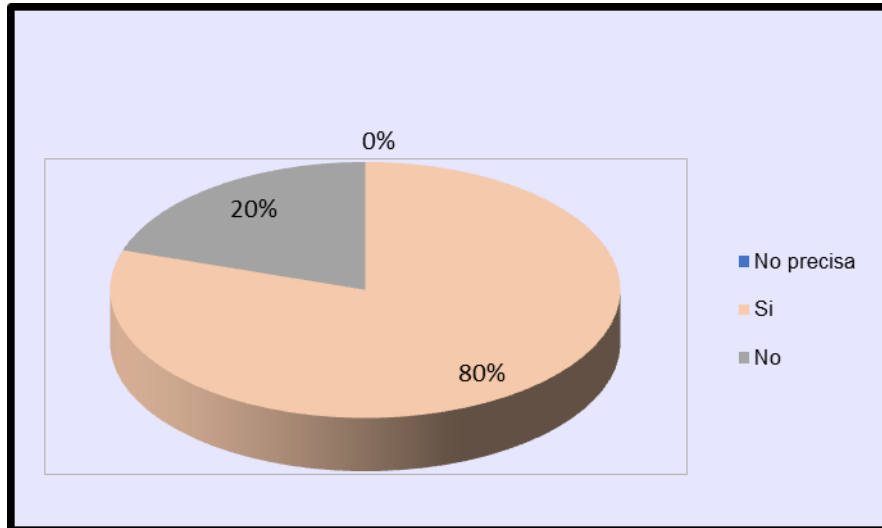


Figura N° 35. Si considera que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 36**

**¿Temas en los que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	6	60%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de servicio al cliente	4	40%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

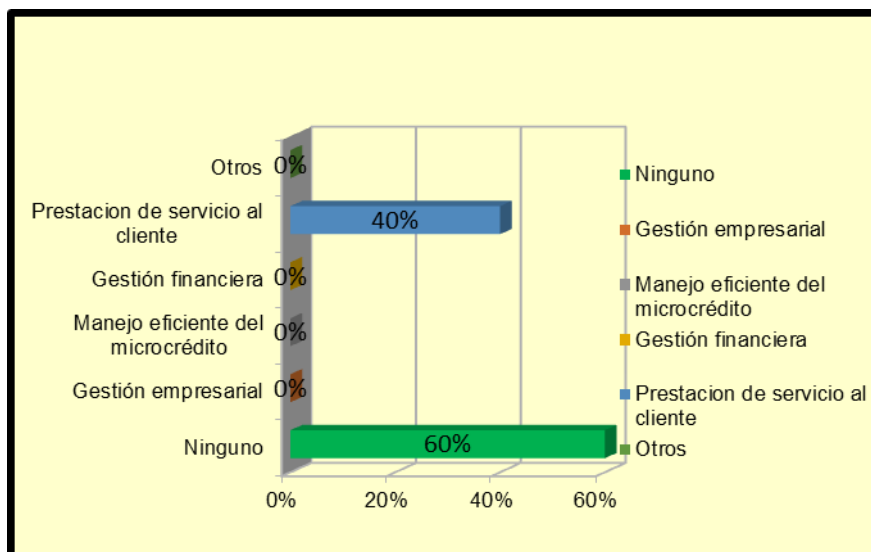


Figura N° 36. Temas en los que se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 37**

**¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	30%
Si	7	70%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

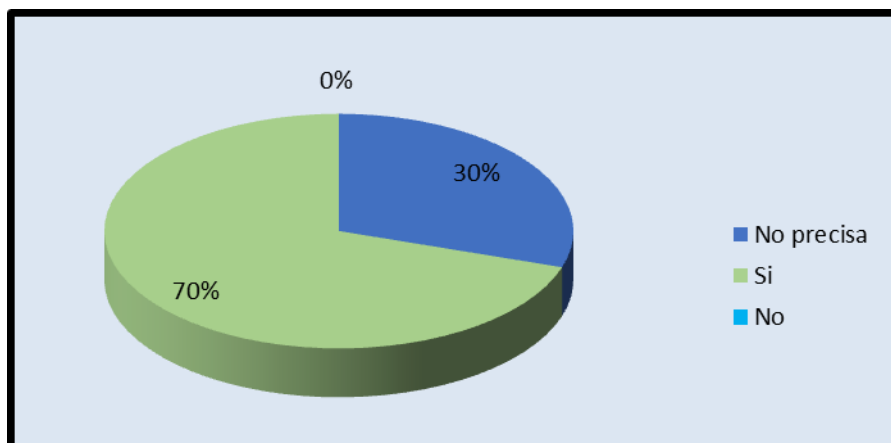


Figura N° 37. El financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 38**

**¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	8	80%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

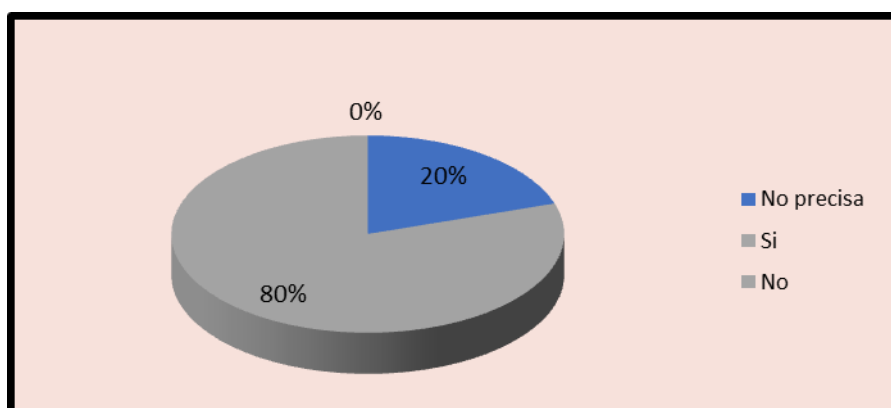


Figura N° 38. La capacitación mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

**Tabla N° 39**

**¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?**

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	7	70%
No	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

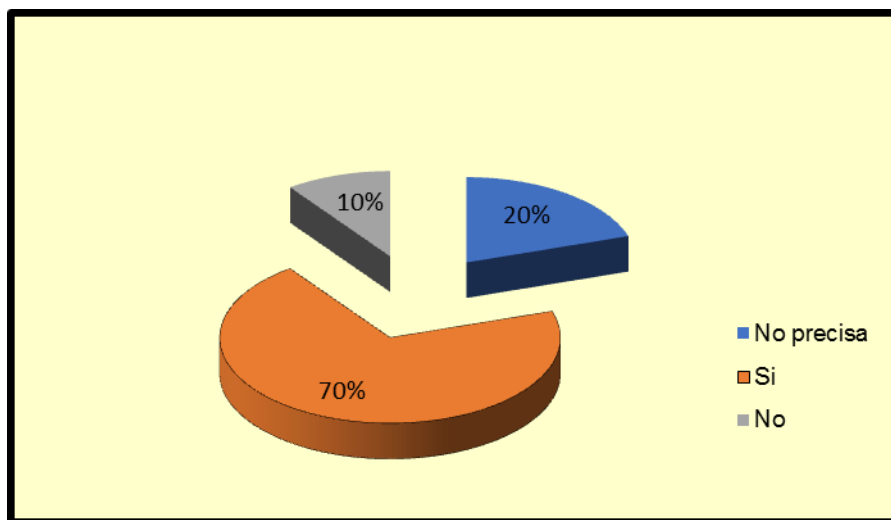


Figura N° 39. Ha mejorado la rentabilidad de su empresa en los últimos dos años.

**Tabla N° 40**

**¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?**

Disminución de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	2	20%
No	8	80%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

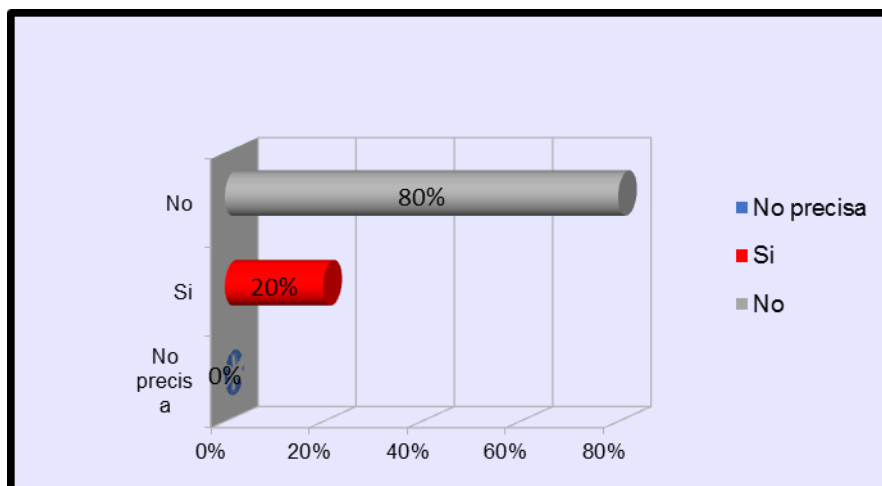


Figura N° 40. La rentabilidad de la empresa ha disminuido en los últimos dos años.

## 4.2 Análisis de los resultados

### 4.2.1. Respecto a los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:

- a) De las micro y pequeñas empresas encuestadas se dispone que los representantes legales son personas adultas en un 80%, ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años y el 20% son jóvenes, con edades que fluctúan entre 18 a 25 años(ver tabla1),esto coincide con los resultados encontrados por Oroche (2014), y Zegarra (2013) Esto demuestra que la mayoría relativa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, están siendo dirigidas por personas adultas con experiencia.
- b) En cuanto al sexo de los representantes legales encuestados, el 70% son del sexo masculino y el 30% son del sexo femenino (ver tabla2), esto coincide con los resultados encontrados por Rojas, (2014), donde determina que la mayoría de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, esto demuestra que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de

Callería, están siendo dirigidas por personas del sexo masculino.

- c) El 20% de los encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa, el 40% Superior Universitario Completa y un 40% tiene Superior Universitaria Incompleta (ver tabla3), los resultados encontrados coinciden con los resultados de Oroche, (2014) donde el 62,5% tiene grado de instrucción Universitaria completa.
- d) En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017, predomina el estado civil conviviente con 60%, el 20% de los representantes legales encuestados son casados y el 20% son divorciados (ver tabla4), estos resultados coinciden con los de Zegarra (2013).

#### **4.2.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:**

- a) El 10% tiene más de siete años, el 20% tiene de cinco a siete años, el 40% de tres a cinco años años y un 30% tiene entre uno y tres años en el rubro empresarial (Vertabla6). Estos resultados son similares a los obtenidos por Oroche (2014). Este hallazgo, estaría implicando que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables.
- b) El 70% de los representantes legales encuestados dijeron que los negocios son formales, un 30% no lo es (Vertabla7).Lo que concuerda con lo dicho por Zegarra (2013), ya que el manifiesta que el 100% son formales. La formalidad en muchos casos sólo es necesaria cuando se necesita acceder a un crédito o cuando es descubierto por una fiscalización.
- c) El 40% tiene dos trabajadores permanentes, el 40% posee más de tres trabajadores permanentes, y el 20% tiene 01 trabajador permanente (Vertabla8).Esto coincide con los resultados

encontrados por Oroche (2014), y Zegarra (2013). Estos resultados nos indican que, las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, cuentan con trabajadores permanentes.

- d) El motivo de formación de las Mypes en estudio fue en un 70% para la obtención de ganancias y un 30% para subsistencia (Ver tabla10). Resultados que contrasta con Oroche (2014), donde manifiesta que el 87.5% se formaron por obtención de ganancias. Lo que queda claro es que estas dos razones, ganancias y subsistencia, son las principales razones por las que las microempresas fueron creadas.

#### **4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:**

- a) El 50% de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron financiamiento de terceros, el 30% lo hizo con recursos propios y el 20% no precisa (Ver tabla11); de los que recibieron financiamiento externo, el 60% lo obtuvieron de instituciones no bancarias y otro 40% lo obtuvo por capital propio (Ver tabla 12). Estos resultados son similares a los encontrados por Oroche (2014), manifiesta Respecto al financiamiento: El 87.5% manifestaron que el financiamiento de su negocio es con financiamiento de terceros, específicamente entidades bancarias lo contrario sucede con los resultados de Zegarra (2013), el sostiene que ninguna de las micro y pequeñas empresas solicito crédito financiero.
- b) Las entidad financiera que financió a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, se observa que, el 70% manifestó que fue de la financiera Banco Credito, un 10% manifestó que fue de la financiera Mi Banco, el 10% lo hizo de Caja Maynas y un 10% dijo que fue la Caja Huancayo (Ver tabla 13), estos coinciden con los resultados de Oroche (2014), donde muestra que el 75%

manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito.

- c) Los créditos obtenidos el año 2016 se observa que, el 20% de encuestados no precisa, el 50% fue a corto plazo y un 30% a largo plazo (Ver tabla 17). Un financiamiento a corto plazo se da generalmente en montos pequeños, de S/. 1,000 a S/. 5,000 que generalmente se utiliza para cubrir necesidades inmediatas como deudas o pequeñas inversiones para permanecer en el mercado, más no sirve para pensar en un crecimiento y desarrollo sostenidos a largo plazo.
- d) En cuanto a la inversión del crédito el 20% de los representantes legales encuestados precisa que invirtió el crédito financiero en activos fijos, el 20% no preciso, el 40% en capital de trabajo y un 30% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local (Ver tabla 27). Los resultados encontrados coinciden con los de Oroche (2014) donde manifiesta que el 50% invirtieron en capital de trabajo, el 25% en compra de activos fijos y del mismo modo Ramírez (2014), afirma que El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos.

#### **4.2.4 Respecto a la capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:**

- a) El 20% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio, dijeron que sí recibieron capacitación cuando recibieron los créditos, un 60% dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, y otro 20% manifestó que no precisa (Ver tabla 28). Algunas instituciones financieras no creen conveniente brindar capacitaciones cuando los montos a desembolsar son pequeños o a veces son los mismos empresarios que no le dan importancia a estos cursos, es parte de su informalidad. Una capacitación bien desarrollada asegura que el dinero recibido sea bien invertido y genere las utilidades



necesarias para su devolución.

- b) El 40% de los representantes encuestados dijo que su personal ha recibido capacitación por parte de las empresas, el 20% de los representantes legales encuestados no precisa y 40% precisa que su personal no recibió ningún tipo de capacitación (ver tabla 31). La capacitación hacia el personal es muy importante ya que es un factor importante que ayuda a ser competitivos y más eficientes, dando como resultado un cambio en la organización.
- c) De los microempresarios encuestados el 80% si consideran a la capacitación como una inversión y el 20% no consideran a la capacitación como una inversión y manifiestan que el 80% de los empresarios creen que la capacitación es relevante para su empresa mientras que el 20% manifiesta que la capacitación no es relevante para su empresa (Ver tabla 34).

#### **4.2.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:**

- a) El 70% afirma que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 30% manifiesta que no precisa (Ver tabla 37). Lo contrario de los resultados de Ramírez (2014), donde el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no.
- b) El 70% de los representantes legales encuestados expresaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras que un 10% dijo que la rentabilidad no mejoró y un 20% no precisa (ver tabla 39). Estos resultados contrastan con los de Ramírez (2014) donde el 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. CONCLUSIONES**

#### **5.1.1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 80% de los encuestados son adultos, su edad fluctúa entre 26 y 60 años y el 20% son jóvenes, con edades que fluctúan entre 18 a 25 años.
- El 70% es de sexo masculino y el 30% corresponde al femenino.
- El 20% tienen grado de instrucción secundaria completa; el 40% tiene superior universitaria completa, y el 40% tienen instrucción no universitaria completa.
- El 60% tiene el estado civil de conviviente; el 20% son divorciados y el 20% es casado.
- El 40% son comerciantes o empresarios como ocupación, el 40% son administradores y el 20% son contadores.

**5.1.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 10% tiene más de siete años en el rubro, el 20% tiene de cinco a siete años en el rubro, el 40% de tres a cinco años en el rubro empresarial y el 30% tiene entre uno y tres años en el rubro.
- El 70% de las micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro librería son formales, un 30% no lo es.
- El 40% posee dos trabajadores permanentes, el 40% posee más de tres trabajadores permanentes y el 20% tiene un trabajador permanente.
- El 30% posee más de tres trabajadores eventuales, el 40% posee dos trabajadores eventuales y el 30% no cuenta con ningún trabajador eventual.
- El 70% de las micro y pequeñas empresas se formaron para la obtención de ganancias y el 30% se formó como medio de subsistencia.

**5.1.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 50% obtuvo financiamiento de terceros, el 30% lo hizo con financiamiento propio y el 20% no precisa.
- El 40% obtuvo financiamiento de capital propio y el 60% de

entidades bancarias.

- El 70% obtuvo su financiamiento de la financiera Banco Crédito, el 10% mediante la financiera Mi Banco, el 10% de la financiera Caja Maynas y el 10% lo hizo mediante la Caja Huancayo.
- El 70% manifestó que las entidades que otorgan mayores facilidades son las entidades no bancarias, el 20% manifestaron que son las entidades no bancarias y un 10% no precisa.
- En el año 2016, el 50% de los créditos recibidos fueron a corto plazo, el 30% a largo plazo mientras que el 20% no precisa.
- En el año 2017 el 50% recibieron créditos a corto plazo, el 30% fue a largo plazo y el 20% no precisó.
- El 20% de los que recibieron créditos en los años 2016 y 2017 invirtieron sus créditos en activos fijos, el 20% no preciso, el 40% lo hizo en capital de trabajo y el 20% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación del local.

#### **5.1.4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 20% si recibió capacitación al otorgamiento del crédito, el 60% no recibió capacitación, y el 20% no precisa.
- El 20% recibió un curso de capacitación, el 40% manifestó que recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 10% se capacito tres veces y el 30% no tuvo ninguna capacitación.
- El 20% de los encuestados no precisa, el 40% manifestó que su personal si ha recibido capacitación y el otro 40% sostiene que su personal no recibió ninguna capacitación.
- El 80% considera que la capacitación es una inversión para su empresa y el 20% no considera la capacitación como una inversión.
- El 80% cree que la capacitación es relevante para sus empresas y el 20% manifiesta que no lo es.
- El 60% no se capacito en ningún tema y el 40% se capacitaron en prestación de servicios al cliente.

#### **5.1.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del**

**sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 70% revelaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa y el 30% no precisa.
- El 80% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de la empresa y el 20% no precisó.
- El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras un 10% dice que la rentabilidad no mejoro en los últimos dos años y el 20% no precisa.

**5.2. RECOMENDACIONES**

**5.2.1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa de librería y que den mayor oportunidad a los jóvenes.
- Que las mujeres participen en las Micro y pequeñas empresas del rubro de librería, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios sigan estudiando para así mejorar sus conocimientos y poner en práctica en su negocio.
- Que si son felices viviendo sin ser casados pues que lo disfruten.
- Que traten de prepararse para que de esta manera sus negocios mejoren.

**5.2.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Que continúen con el negocio y sigan ganando más experiencia.
- Que se continúe con la formalidad de las empresas y aquellas que no lo son pues que pongan en regla su documentación ante la SUNAT.
- Que es muy bueno para la empresa tener un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que las empresas tengan poco personal eventual.
- Que se continúe con el fin por el cual ha sido creada la empresa que es las obtenciones de ganancias.

**5.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Que lo mejor es trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que cuando van a requerir un crédito, lo primero que tienen que hacer es un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que opten mejor por el banco interbank debido a que es el que tiene menor tasa de interés para pagar.
- Sería bueno que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que mientras menos crédito soliciten es mejor.
- Que hagan un estudio a las entidades financieras de la zona para que así puedan tomar una decisión al respecto.
- Que sigan invirtiendo en capital de trabajo y también en local para un mejor ambiente.

**5.2.4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Que cuando soliciten crédito pidan que les informen todo acerca del crédito otorgado.
- Que se sigan capacitando para la mejora de sus negocios.
- Que inviertan en hacer capacitar a sus personales para que de esta manera den una mejor atención.
- Que toda capacitación es una inversión del cual veras fruto más adelante.
- Que los representantes legales capaciten a todos sus trabajadores para una mejora en sus negocios.
- Que siempre es bueno capacitar al personal de la empresa no solo para su crecimiento personal sino para el crecimiento de la misma empresa.

**5.2.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Se recomienda hacer buen uso del dinero financiado para ver un mejor resultado en la rentabilidad de la empresa.

- Que todos los representantes legales se den cuenta que es muy bueno capacitar al personal.
- Que los representantes legales sigan invirtiendo para que de esta manera su rentabilidad siga aumentando.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Albújar & Osorio (2014), La Capacitación de las Mypes.[Citado 2017 Junio 18]; Disponible en:  
<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/121633/tarea/66057/12163320131127105441.pdf>
- Calancha Zuñiga N. A. (2011), la importancia de las MYPE frente a una crisis Teórico Accidental. [Citado 2017 Mayo 07]; Disponible en:  
<http://niefcz.wordpress.com/2011/08/17/la-importancia-de-las-mype-frente-a-una-crisis/>.
- Cifuentes G. O. E. (2013), “Gestión Financiera Y Su Impacto En La Rentabilidad De La Microempresa Skynet Del Cantón Quevedo, Año 2012”. [Citado 2017 Junio 05]; Disponible en:  
<http://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/147/1/T-UTEQ-0011.pdf>.
- Coquis F. E.(s.f), Consideraciones sobre las Mype (pyme en España) - LA Problemas para el acceso a Fuentes de Financiamiento. [Citado 2017 Junio 18]; Disponible en:  
<http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>
- De la Mora M.(2006), Necesidades de Financiamiento en las Pequeñas Empresas Manufactureras del Municipio de Colima. [Citado 2017 Junio 05]; Disponible en:  
[http://digeset.ucoj.mx/tesis\\_posgrado/Pdf/Maria\\_Josefina\\_de\\_la\\_Mora\\_Diaz.pdf](http://digeset.ucoj.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf).
- Del Águila Romero L. E. (2016) “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016”. [Citado 2017 Junio 15]; Disponible en:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1180/financiamiento\\_mypes\\_del\\_aguila\\_romero\\_ley\\_esther.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1180/financiamiento_mypes_del_aguila_romero_ley_esther.pdf?sequence=1)
- Diario El Peruano (2017), Ley Mype. [Citado 2017 Junio 25]; Disponible en:  
<http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=5819>
- El Diario de Economía y Negocios de Perú (2014), Menos del 20% de Mypes acceden a capacitación, según Cofide. [Citado 2017 Junio 25]; Disponible

en:<http://gestion.pe/empresas/menos-20-mypes-acceden-capacitacion-segun-cofide-2111038>.

Escalera C.(2011), En su tesis doctoral titulada “el impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas”. [Citado 2017 Junio 15]; Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/>.

Espinoza N. H. (2011), *Situación Económica de las Mypes en los años 2000 – 2010*. Universidad Nacional de Cajamarca. [Citado 2017 Mayo 23]; Disponible en: <http://es.slideshare.net/orvy/mografia-de-las-mypes-8472724>.

Hinojosa S. (2007), La Capacitación de la Pequeñas y medianas empresas (Mypes). [Citado 2017 Junio 20]; Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>

Huamán B. J.(2009), *Las Mypes en el Perú*. [Citado 2017 Mayo 23]; Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/mypes-en-el-peru.htm>.

Huamán F. C. A (2014), Mypes Motor de Desarrollo de Nuestro País. [Citado 2017 Mayo 23]; Disponible en:<http://mypesss.blogspot.pe/2014/08/concepto-titulo-valor.html>.

La Republica (2015), Mypes Generan un Mayor Empleo en América Latina. [Citado 2017 Mayo 07]; Disponible en:<http://larepublica.pe/impresaeconomia/702224-mypes-generan-un-mayor-empleo-en-america-latina>.

Maynas H. J. (2011), Capacitación a Mypes por Carlos Zamora.[Citado 2017 Junio 20]; Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/175370691/Tesis-i-Edwin>

Medina L. A.(2008), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidadmypesdel sector Turismo de la localidad de Huancavelica.[Citado 2017 Junio 18]; Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>

Méndez O. (2012), *Mypes, Fundamentales para el Crecimiento Chino*. [Citado 2017 Mayo 15]; Disponible en:



<http://www.microdinero.com/index.php/spanish/nota/4458/mypesfundamentales-para-crecimiento-chino>

- Oroche L.(2014), En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”. [Citado 2017 Junio 10]; Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>.
- Ramírez M.(2014), “El Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio – Rubro Ferreterías de la Provincia de Piura, 2014”. [Citado 2017 Junio 15]; Disponible en: [Biblioteca ULADECH. Código 531](#).
- Ríos Ramos M. y Belkys (2009), [*Está edición es derivada de año 2006 (original)*], *Provincia de Coronel Portillo, escrito en Lima, Perú, en Villa Macias, Humberto, «Atlas Perú: 'Región Ucayali'» (en Español)*. [Citado 2017 Mayo 23]; Disponible en: [http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Departamento\\_de\\_Ucayali&oldid=57104697](http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Departamento_de_Ucayali&oldid=57104697)
- Rojas C. (2014), En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”. [Citado 2017 Mayo 30]; Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>.
- Serra R. (2015), ¿Qué es rentabilidad y que es riesgo de una inversión?. [Citado 2017 Junio 20]; Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/personal/rentabilidad-riesgo-inversion-354506>
- Silipú G. B. L. (2013), Estructura de financiamiento en las MYPES. [Citado 2017 Junio 18]; Disponible en: <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Vásquez S. (2009), En su artículo “microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México”. [Citado 2017 Mayo 30]; Disponible en: <http://www.eumed.net/>.
- Vela Meléndez L. (2007), Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. [Citado 2017 Mayo 20]; Disponible

en:<http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru2.shtml>

Verheugen G. (2007), *“Las empresas frente a la nueva cultura de calificación”*. [Citado 2017 Mayo09]; Disponible en: versión PDF [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc\\_id..](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc_id..)

Zegarra I. (2013), En su tesis titulada “caracterización del financiamiento y la capacitación de las mype”. [Citado 2017 Junio 10]; Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>.

# **ANEXOS**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TÍTULO:**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017”

**INFORME FINAL PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR:**

Bach. Shuña Medina Jennifer

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2017**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

### 1.RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. Se ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo– nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva-descriptivo, para llevar a cabo la investigación se escogió una población de 10 micro y pequeños empresarios cuya muestra es de 10 microempresarios del sector comercio, rubro librería ubicadas en el distrito de Callería, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 25 preguntas relacionadas a la investigación, del cual se obtuvo como principales resultados: la edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. Se observa que el 80% de los representantes legales encuestados son adultos, con edades que fluctúan entre 26 a 60 años y el 20% son jóvenes , con edades que fluctúan entre 18 a 25 años; el 70% de los representantes legales encuestados, son del sexo masculino, y el 30% son del sexo femenino; el 20% tiene Educación Secundaria Completa, el 40% Superior Universitario Completa y un 40% tiene Superior Universitaria Incompleta; el 60%, el 20% de los representantes legales encuestados son casados y el 20% son divorciados; el 40% son comerciantes o empresarios de ocupación, mientras el 40% son Administradores y el 20% son Contadores; el 10% tiene más de siete años, el 20% tiene de cinco a siete años, el 40% de tres a cinco años y un 30% tiene entre uno y tres años en el rubro empresarial; el 70% de los representantes legales encuestados dijeron que los negocios son formales, un 30% no lo es; el 40% tiene dos trabajadores permanentes, el 40% posee más de tres trabajadores permanentes, y el 20% tiene 01 trabajador permanentes; el 30% tiene más de 03 trabajadores eventuales, el 40% tiene dos trabajadores eventuales y el 30% no tiene ningún trabajador eventual; el 70%, se formaron para obtener ganancias, mientras que el 30% restante lo hizo como fuente de subsistencia; el 20% de encuestados no precisa, 50% manifestó que el financiamiento de su actividad productiva es por terceros, y el 30% lo hizo con

financiamiento propio; el 40% obtuvo financiamiento de capital propio y el 60% de entidades bancarias; el 70% manifestó que fue de la financiera Banco Credito, un 10% manifestó que fue de la financiera Mi Banco, el 10% lo hizo de Caja Maynas y un 10% dijo que fue la Caja Huancayo; el 20% manifestaron que son las entidades no bancarias, un 70% dijo que son las entidades bancarias, y otro 10% no precisó; el plazo del crédito solicitado en el año 2016, el 20% de encuestados no precisa, el 50% fue a corto plazo y un 30% a largo plazo y el plazo de crédito en el año 2017, el 20% no precisa el tiempo en que solicitó el crédito, el 50% manifiesta que fue en corto plazo y el 30% fue a largo plazo; finalmente el 20% de los representantes legales encuestados precisa que invirtió el crédito financiero en activos fijos, el 20% no preciso, el 40% en capital de trabajo y un 30% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

**Palabras clave:** Financiamiento

## 2. INTRODUCCIÓN

En la actualidad vemos como en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros.

En este párrafo Huamán (2014), define a las MYPES como “la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”. Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar.

Calancha (2011), agrega que las MYPES han tomado mucha importancia en el debate político y económico en los últimos años, se ha discutido ampliamente con respecto a su importancia dentro de la economía y el desarrollo. Aparentemente estamos a mucho de igualar el desarrollo alcanzado

en países europeos, como Alemania, en los que grupos humanos han basado su desarrollo económico en las actividades de estas Mypes.

A nivel internacional, La República (2015), manifiesta que las 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).

Así mismo La República (2015), sostiene que las mypes 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.

Del mismo modo, Verheugen (2007), expresa que en el continente Europeo las pequeñas y medianas empresas constituyen uno de los principales motores de crecimiento, Günter vicepresidente de la comisión europea la define como el motor de la economía europea y constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo que generan espíritu de empresa e innovación y desempeñan, por lo tanto, un papel decisivo en la promoción de la competitividad y el empleo.

Así mismo, Méndez (2012), explica que, en China, las MYPEs son un canal importante para crear puestos de trabajo y una plataforma esencial para el crecimiento y la innovación científica de las empresas. Esta afirmación no dice nada nuevo y no tendría repercusión sino se aclarara en dónde se soltó y quién lo reconoció. Figura a la cabeza de un comunicado divulgado por el Consejo de Estado de China, tras una larga reunión presidida por el primer ministro del país, WenJiabao, de la que da cuenta la agencia china Xinhua. El reconocimiento incluyó el compromiso del gobierno de hacer más esfuerzos para apoyar el desarrollo sano de las Mypes en todo el territorio nacional.

Manifiesta Méndez, que el documento oficial redundante en la importancia crucial que representa el apoyo a este tipo de empresas "pues se enfrentan a grandes presiones en sus operaciones, crecientes costos de producción y

dificultades financieras" se recalca. También se entiende como prioritaria la necesidad de "aliviar las dificultades financieras de esas compañías pequeñas".

Es por eso que Méndez, recalca que el gobierno central de China destinará 15.000 millones de yuanes (US\$2.380 millones) para establecer un fondo de desarrollo destinado a las Mypes, particularmente enfocado en las recién formadas. Entre los compromisos expuestos en el documento desvelado en Beijing, se reconoce el establecimiento de un sistema de evaluación para proporcionar incentivos a bancos comerciales que ofrezcan créditos a firmas pequeñas y apoyo a bancos calificados para la emisión de bonos financieros con el fin de obtener fondos para prestar a ese tipo de empresas.

Por consiguiente Méndez expone, que el Consejo de Estado pidió a los bancos incrementar el apoyo crediticio para empresas pequeñas, sugiriéndoles que estos préstamos aumenten con tasas no menores al aumento promedio del crédito de los bancos del país. Las pequeñas instituciones financieras que cumplan el objetivo de aumento crediticio para pequeños negocios estarán sujetas a menores requerimientos del coeficiente de reservas bancarias que los bancos grandes, dijo el Consejo de Estado.

Méndez concluye anunciando que en el país sucede lo mismo que en la mayor parte del mundo; Las pymes generan alrededor de 80 por ciento de los empleos en el país, pero generalmente tienen dificultades para obtener préstamos bancarios, pues los bancos locales prefieren prestar a grandes compañías, especialmente a las empresas estatales.

En el Perú, de acuerdo a El Diario de Economía y Negocios del Perú (2014), manifiestan que más del 80% de las micro y pequeñas empresas peruanas desarrollan su actividad de modo intuitivo y carecen de los elementos necesarios para ser competitivas en un mercado globalizado como el que enfrenta el país, señala COFIDE.

Es así que "El empresario peruano tiene uno de los niveles de emprendimiento más altos en el mundo, pero el acceso a capacitación en el segmento PYME es muy bajo, entre el 15% y 20%. Esto genera una gran brecha porque, actualmente, por lo que el mundo paga más es por productos con un factor de innovación y el peruano promedio de la micro y pequeña empresa no ha



llegado a conceptualizar cómo calzar esos elementos dentro de su modelo de negocio”, señala Luis Terrones, gerente de Desarrollo de COFIDE.

Vela (2007), el 82% de las 648,147 micro y pequeñas empresas formales a nivel nacional se encuentran ubicadas en el sector terciario: el 49.6% de Mypes formales se dedica a actividades del sector comercio y el 33.3% a servicios. El 11% se dedica a actividades en manufactura, 2.9% a la actividad agropecuaria y 2.5% a construcción. Las microempresas que se dedican a la pesca, minería e hidrocarburos representan en total el 0.7%. El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad.

Dada la situación, Vela plantea grandes retos a los países y a las Mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Mypes como un componente clave. Para atender adecuadamente al mercado exterior es necesario que las Mypes, el Estado, los gobiernos regionales y el sector académico concreten un gran proyecto nacional para diversificar la oferta en mercancías tradicionales y no tradicionales, servicios, etc. Agrega Vela, que el desarrollo de esta propuesta debe tener como base al capital social, es decir un capital humano lleno de salud, instruido, con vivienda digna y servicios de calidad como mínimo, pero también un capital social capaz de construir redes internas y externa que sean proactivas, flexibles y prestas a alinearse con los requerimientos del mundo moderno. Un tercer componente del capital social es provocar una profunda reforma en las estructuras sociales, políticas, culturales, educativas, etc., de nuestro país, en donde las Mypes deben ser incorporadas.

Señala, Vela que las micro empresas formales representan el 25% del total de Mypes, contra los aproximadamente 1.8 millones de Mypes informales, que alcanzan el 75% del total de Mypes del país. A medida que la empresa crece disminuye la informalidad, de allí que las pequeñas empresas formales son 25,938 unidades económicas y las informales son solamente 15,395, según información

de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

En esta oportunidad, Vela, comparo que los estudios de SUNAT realizados en varios periodos, el cual nos indican que también hay una relación directa entre tamaño de empresa y volumen de ventas de éstas. El mayor porcentaje de Mypes son micro empresas y representan el 77% de las empresas con ingresos menores a 13 UIT. Además, cuando una MYPE crece se incrementan sus ventas. La Inserción en el mercado externo con Las Mypes tienen una débil participación en las exportaciones, representan sólo el 0.14% del total de empresas y sus ventas declaradas representan sólo el 0.26% de participación, según la SUNAT.

Por consiguiente, Huamán (2009), señala que el Perú, vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico.

No obstante, Huamán señala paulatinamente que las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo. Las Mypes de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

Es así que, Huamán sustenta que las Mypes de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no incurren de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado. Mientras que los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales

concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos.

Para concluir Huamán, hace hincapié al proyecto nacional que enfatiza el hecho de que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

Es así que Espinoza (2011), afirma que las micro y pequeñas empresas en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Las Mypes constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% de PBI. Así mismo nos indica que las pymes constituyen la mejor alternativa para enfrentar el desempleo nacional, especialmente para el desempleo juvenil.

Así mismo Ramos y Belkys (2009), destaca que en el Departamento de Ucayali primordialmente el clima es perteneciente al bosque húmedo tropical (cálido), existe muy poca variación entre las temperaturas del día y la noche, las lluvias son abundantes pero no como en la Selva Alta. En este Departamento se ha implantado la crianza del paiche (*Arapaima gigas*), pez selvático, destinado al consumo interno y con exportaciones inicialmente comprometidas a Alemania, España y Suiza. De tal modo

Ramos, manifiesta que su crianza se realiza en ocho jaulas flotantes PROSERV de fabricación peruana instaladas en 100 mil hectáreas de agua de la laguna de Imiría, en la provincia de Coronel Portillo. Ucayali cultiva palma aceitera, con un proyecto de ampliar a 10.000 ha, tiene 2 plantas de extracción de aceite crudo de palma de aceite, la más antigua es Olamsa y la nueva es de Aspash. En el mapa de productos exportables, figura la exportación de aceite de palma; se viene desarrollando un proyecto para incrementar el cultivo de palma aceitera, para producir aceite de palma, para exportarlo con fines de producción de biodiesel para Europa.

Por otro lado Belkys, manifiesta que el Cultivo de Stevia Rebaudiana Bertoni, una yerba dulce cuyos orígenes son de la República de Paraguay, cuyas hojas son 20 a 30 veces más dulce que el Azúcar, con cero calorías. En el mes de

mayo de 2007, la Transnacional Coca Cola y CargillInc, acordaron utilizar los productos de la Hoja de STEVIA REBAUDIANA BERTONI, como endulzantes, reemplazando a los endulzantes químicos que son perjudiciales para la Salud. De esta manera, el cultivo de SteviaRebaudiana Bertoni, beneficiara a los Agricultores logrando mejores ingresos y en la recuperación de suelos. Belkys señala, que la Asociación Agropecuaria Nuevo Tiwinsa, viene cultivando y promoviendo este cultivo en coordinación con las autoridades del Ministerio de Agricultura, la gerencia de Recursos Naturales del Gobierno Regional de Ucayali, la Gerencia de la Sub Región de Padre Abad. Normalmente mujeres de la etnia shipibo se dedican a la textilería manual y a la artesanía de collares y brazaletes, ellas venden sus productos por las calles de Pucallpa.

Ante el panorama descrito se formuló el siguiente problema de investigación:

**¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017?**

Para dar respuesta a esta interrogante se planteó el siguiente Objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017. Para poder conseguir el objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.
- b) Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.
- c) Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

- d) Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

La justificación para llevar a cabo esta investigación es la importancia de conocer como las micro y pequeñas empresas valoran el componente de capacitación y financiamiento y su relación con las mejoras en la rentabilidad y eficiencia de su empresa y también porque va servir como formación inicial para futuros emprendedores basada en una referencia, y sobre todo como antecedente para investigaciones posteriores relacionadas al tema desarrollado, contribuyendo de esta manera en la formación de profesionales de nuestra institución como de las de afuera, generando una actitud de mejora en la investigación que conlleve a los estudiantes a, buscar, analizar y evaluar la información necesaria; ampliando su gusto e interés por la investigación.

### **3. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y nivel de investigación**

##### **Tipo de investigación**

El tipo de investigación fue cuantitativo (se midieron las variables).

La investigación de tipo cuantitativa pretendió decir, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Se produce por la causa y efecto de las cosas.

##### **Nivel de investigación de las tesis**

El nivel de investigación fue descriptivo.

En la investigación descriptiva, se describió los datos y este tuvo tener un impacto en la vida de la gente que les rodea.

El objetivo de la investigación descriptiva consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. El objetivo principal fue saber el por qué y para qué se estuvo realizando.

##### **No experimental**

La investigación fue no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto.

### **Transversal**

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado.

### **Retrospectivo**

Fue retrospectiva, porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador”.

### **Descriptivo**

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observó en la realidad en el momento en que se recogió la información.

## **3.2. Población y Muestra**

### **Población**

El universo estuvo conformado por 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

### **Muestra**

La muestra estuvo conformada por 10 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.

## **3.3. Definición y operación de variables**

<b>Variable complementari</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio,	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculin o Femenino

rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria
		Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	<b>Nominal:</b>  Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	<b>Razón:</b> Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	<b>Razón:</b> 01 06 15 16 – 20

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escalad medición
----------	-----------------------	--	------------------

		Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	<b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Solicitó crédito	<b>Nominal:</b> Si No
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si No
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar monto
		Monto del crédito recibido	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria Nobancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria Nobancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	<b>Cuantitativa:</b> Especificar la tasa
		Crédito oportuno	<b>Nominal:</b> Si No



		Crédito inoportuno	<b>Nominal:</b> Si No
		Monto del crédito: Suficiente	<b>Nominal:</b> Si No
		Insuficiente	Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	<b>Nominal:</b> Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionada sala capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	<b>Nominal:</b> Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	<b>Ordinal:</b> Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	<b>Nominal:</b> Si No

	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	<b>Ordinal:</b> Uno Dos Tres Más de tres
	Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	<b>Nominal:</b> Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
	Considera la capacitación como una inversión.	<b>Nominal.</b> Si No
	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	<b>Nominal:</b> Si No
	Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	<b>Nominal:</b> Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
----------	-----------------------	--	--------------------

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017 de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. y su personal	<b>Nominal:</b> Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	<b>Nominal:</b> Si No

**Fuente:** Elaboración propia

### 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

#### Técnicas

Para el recojo de la información se utilizará la técnica de la encuesta.

La encuesta es una técnica cuantitativa que consiste en una investigación realizada sobre una muestra de sujetos, representativa de un

colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población.

### **Instrumentos**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 25 preguntas.

El Cuestionario es un instrumento de investigación. Este instrumento se utiliza, de un modo preferente, en el desarrollo de una investigación en el campo de las ciencias sociales: es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cualitativa.

### **Plan de análisis**

Para el análisis de datos recolectado en la averiguación 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).

## **4.2 Análisis de los resultados**

### **4.2.1. Respecto a los empresarios o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:**

- a) De las micro y pequeñas empresas encuestadas se dispone que los representantes legales son personas adultas en un 80%, ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años y el 20% son jóvenes, con edades que fluctúan entre 18 a 25 años (ver tabla1), esto coincide con los resultados encontrados por Oroche (2014), y Zegarra (2013) Esto demuestra que la mayoría relativa de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, están siendo dirigidas por personas adultas con experiencia.
- b) En cuanto al sexo de los representantes legales encuestados, el 70% son del sexo masculino y el 30% son del sexo femenino (ver tabla2), esto coincide con los resultados encontrados por

Rojas, (2014), donde determina que la mayoría de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, esto demuestra que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, están siendo dirigidas por personas del sexo masculino.

- c) El 20% de los encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa, el 40% Superior Universitario Completa y un 40% tiene Superior Universitaria Incompleta (ver tabla3), los resultados encontrados coinciden con los resultados de Oroche, (2014) donde el 62,5% tiene grado de instrucción Universitaria completa.
- d) En los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017, predomina el estado civil conviviente con 60%, el 20% de los representantes legales encuestados son casados y el 20% son divorciados (ver tabla4), estos resultados coinciden con los de Zegarra (2013).

#### **4.2.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:**

- e) El 10% tiene más de siete años, el 20% tiene de cinco a siete años, el 40% de tres a cinco años años y un 30% tiene entre uno y tres años en el rubro empresarial (Vertabla6). Estos resultados son similares a los obtenidos por Oroche (2014). Este hallazgo, estaría implicando que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables.
- f) El 70% de los representantes legales encuestados dijeron que los negocios son formales, un 30% no lo es (Vertabla7).Lo que concuerda con lo dicho por Zegarra (2013), ya que el manifiesta que el 100% son formales. La formalidad en muchos casos sólo es necesaria cuando se necesita acceder a un crédito o cuando es

descubierto por una fiscalización.

- g) El 40% tiene dos trabajadores permanentes, el 40% posee más de tres trabajadores permanentes, y el 20% tiene 01 trabajador permanente (Ver tabla 8). Esto coincide con los resultados encontrados por Oroche (2014), y Zegarra (2013). Estos resultados nos indican que, las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, cuentan con trabajadores permanentes.
- h) El motivo de formación de las Mypes en estudio fue en un 70% para la obtención de ganancias y un 30% para subsistencia (Ver tabla 10). Resultados que contrasta con Oroche (2014), donde manifiesta que el 87.5% se formaron por obtención de ganancias. Lo que queda claro es que estas dos razones, ganancias y subsistencia, son las principales razones por las que las microempresas fueron creadas.

#### **4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:**

- e) El 50% de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron financiamiento de terceros, el 30% lo hizo con recursos propios y el 20% no precisa (Ver tabla 11); de los que recibieron financiamiento externo, el 60% lo obtuvieron de instituciones no bancarias y otro 40% lo obtuvo por capital propio (Ver tabla 12). Estos resultados son similares a los encontrados por Oroche (2014), manifiesta Respecto al financiamiento: El 87.5% manifestaron que el financiamiento de su negocio es con financiamiento de terceros, específicamente entidades bancarias lo contrario sucede con los resultados de Zegarra (2013), el sostiene que ninguna de las micro y pequeñas empresas solicitó crédito financiero.
- f) Las entidad financiera que financió a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, se observa que, el 70% manifestó que fue de la

financiera Banco Credito, un 10% manifestó que fue de la financiera Mi Banco, el 10% lo hizo de Caja Maynas y un 10% dijo que fue la Caja Huancayo (Ver tabla 13), estos coinciden con los resultados de Oroche (2014), donde muestra que el 75% manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito.

g) Los créditos obtenidos el año 2016 se observa que, el 20% de encuestados no precisa, el 50% fue a corto plazo y un 30% a largo plazo (Ver tabla 17). Un financiamiento a corto plazo se da generalmente en montos pequeños, de S/. 1,000 a S/. 5,000 que generalmente se utiliza para cubrir necesidades inmediatas como deudas o pequeñas inversiones para permanecer en el mercado, más no sirve para pensar en un crecimiento y desarrollo sostenidos a largo plazo.

h) En cuanto a la inversión del crédito el 20% de los representantes legales encuestados precisa que invirtió el crédito financiero en activos fijos, el 20% no preciso, el 40% en capital de trabajo y un 30% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local (Ver tabla 27). lo resultados encontrados coinciden con los de Oroche (2014) donde manifiesta que el 50% invirtieron en capital de trabajo, el 25% en compra de activos fijos y del mismo modo Ramírez (2014), afirma que El 60% de empresarios manifestó que empleo el dinero como capital de trabajo, el 20% en mejoramiento de local y el otro 20% en compra de activos fijos.

#### **4.2.5 Respecto a la capacitación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:**

a) El 20% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio, dijeron que sí recibieron capacitación cuando recibieron los créditos, un 60% dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, y otro 20% manifestó que no precisa (Ver tabla 28). Algunas instituciones financieras no creen conveniente brindar capacitaciones cuando

los montos a desembolsar son pequeños o a veces son los mismos empresarios que no le dan importancia a estos cursos, es parte de su informalidad. Una capacitación bien desarrollada asegura que el dinero recibido sea bien invertido y genere las utilidades necesarias para su devolución.

- b) El 40% de los representantes encuestados dijo que su personal ha recibido capacitación por parte de las empresas, el 20% de los representantes legales encuestados no precisa y 40% precisa que su personal no recibió ningún tipo de capacitación (ver tabla 31). La capacitación hacia el personal es muy importante ya que es un factor importante que ayuda a ser competitivos y más eficientes, dando como resultado un cambio en la organización.
- c) De los microempresarios encuestados el 80% si consideran a la capacitación como una inversión y el 20% no consideran a la capacitación como una inversión y manifiestan que el 80% de los empresarios creen que la capacitación es relevante para su empresa mientras que el 20% manifiesta que la capacitación no es relevante para su empresa (Ver tabla 34).

#### **4.2.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017:**

- c) El 70% afirma que el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 30% manifiesta que no precisa (Ver tabla 37). Lo contrario de los resultados de Ramírez (2014), donde el 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y un 20% que no.
- d) El 70% de los representantes legales encuestados expresaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras que un 10% dijo que la rentabilidad no mejoró y un 20% no precisa (ver tabla 39). Estos resultados contrastan con los de Ramírez (2014) donde el 90% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro los 2 últimos periodos, debido a la obtención de financiamiento externo.



## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. CONCLUSIONES**

#### **5.1.1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 80% de los encuestados son adultos, su edad fluctúa entre 26 y 60 años y el 20% son jóvenes, con edades que fluctúan entre 18 a 25 años.
- El 70% es de sexo masculino y el 30% corresponde al femenino.
- El 20% tienen grado de instrucción secundaria completa; el 40% tiene superior universitaria completa, y el 40% tienen instrucción no universitaria completa.
- El 60% tiene el estado civil de conviviente; el 20% son divorciados y el 20% es casado.
- El 40% son comerciantes o empresarios como ocupación, el 40% son administradores y el 20% son contadores.

#### **5.1.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 10% tiene más de siete años en el rubro, el 20% tiene de cinco a siete años en el rubro, el 40% de tres a cinco años en el rubro empresarial y el 30% tiene entre uno y tres años en el rubro.
- El 70% de las micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro librería son formales, un 30% no lo es.
- El 40% posee dos trabajadores permanentes, el 40% posee más de tres trabajadores permanentes y el 20% tiene un trabajador permanente.
- El 30% posee más de tres trabajadores eventuales, el 40% posee dos trabajadores eventuales y el 30% no cuenta con ningún trabajador eventual.
- El 70% de las micro y pequeñas empresas se formaron para la obtención de ganancias y el 30% se formó como medio de subsistencia.

#### **5.1.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del**

**sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 50% obtuvo financiamiento de terceros, el 30% lo hizo con financiamiento propio y el 20% no precisa.
- El 40% obtuvo financiamiento de capital propio y el 60% de entidades bancarias.
- El 70% obtuvo su financiamiento de la financiera Banco Crédito, el 10% mediante la financiera Mi Banco, el 10% de la financiera Caja Maynas y el 10% lo hizo mediante la Caja Huancayo.
- El 70% manifestó que las entidades que otorgan mayores facilidades son las entidades no bancarias, el 20% manifestaron que son las entidades no bancarias y un 10% no precisa.
- En el año 2016, el 50% de los créditos recibidos fueron a corto plazo, el 30% a largo plazo mientras que el 20% no precisa.
- En el año 2017 el 50% recibieron créditos a corto plazo, el 30% fue a largo plazo y el 20% no precisó.
- El 20% de los que recibieron créditos en los años 2016 y 2017 invirtieron sus créditos en activos fijos, el 20% no preciso, el 40% lo hizo en capital de trabajo y el 20% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación del local.

**5.1.4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 20% si recibió capacitación al otorgamiento del crédito, el 60% no recibió capacitación, y el 20% no precisa.
- El 20% recibió un curso de capacitación, el 40% manifestó que recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 10% se capacitó tres veces y el 30% no tuvo ninguna capacitación.
- El 20% de los encuestados no precisa, el 40% manifestó que su personal si ha recibido capacitación y el otro 40% sostiene que su personal no recibió ninguna capacitación.
- El 80% considera que la capacitación es una inversión para su empresa y el 20% no considera la capacitación como una inversión.
- El 80% cree que la capacitación es relevante para sus empresas y el

20% manifiesta que no lo es.

- El 60% no se capacito en ningún tema y el 40% se capacitaron en prestación de servicios al cliente.

#### **5.1.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- El 70% revelaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa y el 30% no precisa.
- El 80% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de la empresa y el 20% no precisó.
- El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, mientras un 10% dice que la rentabilidad no mejoro en los últimos dos años y el 20% no precisa.

### **5.2. RECOMENDACIONES**

#### **5.2.1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa de librería y que den mayor oportunidad a los jóvenes.
- Que las mujeres participen en las Micro y pequeñas empresas del rubro de librería, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios sigan estudiando para así mejorar sus conocimientos y poner en práctica en su negocio.
- Que si son felices viviendo sin ser casados pues que lo disfruten.
- Que traten de prepararse para que de esta manera sus negocios mejoren.

#### **5.2.2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Que continúen con el negocio y sigan ganando más experiencia.
- Que se continúe con la formalidad de las empresas y aquellas que no lo son pues que pongan en regla su documentación ante la SUNAT.
- Que es muy bueno para la empresa tener un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que las empresas tengan poco personal eventual.

- Que se continúe con el fin por el cual ha sido creada la empresa que es las obtenciones de ganancias.

**5.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Que lo mejor es trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que cuando van a requerir un crédito, lo primero que tienen que hacer es un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que opten mejor por el banco interbank debido a que es el que tiene menor tasa de interés para pagar.
- Sería bueno que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que mientras menos crédito soliciten es mejor.
- Que hagan un estudio a las entidades financieras de la zona para que así puedan tomar una decisión al respecto.
- Que sigan invirtiendo en capital de trabajo y también en local para un mejor ambiente.

**5.2.4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Que cuando soliciten crédito pidan que les informen todo acerca del crédito otorgado.
- Que se sigan capacitando para la mejora de sus negocios.
- Que inviertan en hacer capacitar a sus personales para que de esta manera den una mejor atención.
- Que toda capacitación es una inversión del cual veras fruto más adelante.
- Que los representantes legales capaciten a todos sus trabajadores para una mejora en sus negocios.
- Que siempre es bueno capacitar al personal de la empresa no solo para su crecimiento personal sino para el crecimiento de la misma empresa.

### **5.2.5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

- Se recomienda hacer buen uso del dinero financiado para ver un mejor resultado en la rentabilidad de la empresa.
- Que todos los representantes legales se den cuenta que es muy bueno capacitar al personal.
- Que los representantes legales sigan invirtiendo para que de esta manera su rentabilidad siga aumentando.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Albújar & Osorio (2014), La Capacitación de las Mypes.[Citado 2017 Junio 18]; Disponible en:

<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/archivo/121633/tarea/66057/12163320131127105441.pdf>

Calancha Zuñiga N. A. (2011),la importancia de las MYPE frente a una crisis Teórico Accidental. [Citado 2017 Mayo 07];Disponible en:

<http://niefcz.wordpress.com/2011/08/17/la-importancia-de-las-mype-frente-a-una-crisis/>.

Cifuentes G. O. E. (2013), “Gestión Financiera Y Su Impacto En La Rentabilidad De La Microempresa Skynet Del Cantón Quevedo, Año 2012”. [Citado 2017 Junio05]; Disponible en:

<http://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/147/1/T-UTEQ-0011.pdf>.

Coquis F. E. (s.f), Consideraciones sobre las Mype (pyme en España) - LA Problemas para el acceso a Fuentes de Financiamiento. [Citado 2017 Junio 18]; Disponible en:

<http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>

De la Mora M. (2006), Necesidades de Financiamiento en las Pequeñas Empresas Manufactureras del Municipio de Colima. [Citado 2017 Junio 05];Disponible en:

[http://digeset.ucol.mx/tesis\\_posgrado/Pdf/Maria\\_Josefina\\_de\\_la\\_Mora\\_Diaz.pdf](http://digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf).

Del Águila Romero L. E. (2016)“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería,

- 2016”. [Citado 2017 Junio 15]; Disponible en:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1180/financiamiento\\_mypes\\_del\\_aguila\\_romero\\_lecy\\_esther.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1180/financiamiento_mypes_del_aguila_romero_lecy_esther.pdf?sequence=1)
- Diario El Peruano (2017), Ley Mype. [Citado 2017 Junio25]; Disponible en:<http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=5819>
- El Diario de Economía y Negocios de Perú (2014), Menos del 20% de Mypes acceden a capacitación, según Cofide. [Citado 2017 Junio25]; Disponible en:<http://gestion.pe/empresas/menos-20-mypes-acceden-capacitacion-segun-cofide-2111038>.
- Escalera C. (2011), En su tesis doctoral titulada “el impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas”. [Citado 2017 Junio 15]; Disponible en:  
<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/>.
- Espinoza N. H. (2011), *Situación Económica de las Mypes en los años 2000 – 2010*. Universidad Nacional de Cajamarca. [Citado 2017 Mayo 23]; Disponible en:  
<http://es.slideshare.net/orvy/mografia-de-las-mypes-8472724>.
- Hinojosa S. (2007), La Capacitación de la Pequeñas y medianas empresas (Mypes). [Citado 2017 Junio 20]; Disponible en:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>
- Huamán B. J.(2009), *Las Mypes en el Perú*. [Citado 2017 Mayo 23]; Disponible en:  
<http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/mypes-en-el-peru.htm>.
- Huamán F. C. A (2014), Mypes Motor de Desarrollo de Nuestro País. [Citado 2017 Mayo 23]; Disponible en:<http://mypesss.blogspot.pe/2014/08/concepto-titulo-valor.html>.
- La Republica (2015), Mypes Generan un Mayor Empleo en América Latina. [Citado 2017 Mayo 07]; Disponible en:<http://larepublica.pe/impresa/economia/702224-mypes-generan-un-mayor-empleo-en-america-latina>.
- Maynas H. J. (2011), Capacitación a Mypes por Carlos Zamora.[Citado 2017 Junio 20]; Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/175370691/Tesis-i-Edwin>
- Medina L. A. (2008), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidadmypesdel sector Turismo de la localidad de Huancavelica. [Citado 2017 Junio 18]; Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>

- Méndez O. (2012), *Mypes, Fundamentales para el Crecimiento Chino*. [Citado 2017 Mayo 15]; Disponible en: <http://www.microdinero.com/index.php/spanish/nota/4458/mypesfundamentales-para-crecimiento-chino>
- Oroche L. (2014), En su tesis titulada “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype”. [Citado 2017 Junio 10]; Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>.
- Ramírez M. (2014), “El Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio – Rubro Ferreterías de la Provincia de Piura, 2014”. [Citado 2017 Junio 15]; Disponible en: [Biblioteca ULADECH. Código 531](#).
- Ríos Ramos M. y Belkys (2009), [*Está edición es derivada de año 2006 (original)*], *Provincia de Coronel Portillo, escrito en Lima, Perú, en Villa Macias, Humberto, «Atlas Perú: 'Región Ucayali'» (en Español)*. [Citado 2017 Mayo 23]; Disponible en: <http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Departamento de Ucayali&oldid=57104697>
- Rojas C. (2014), En su tesis titulada “caracterización del **financiamiento**, la capacitación y la rentabilidad de las mype”. [Citado 2017 Mayo 30]; Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>.
- Serra R. (2015), ¿Qué es rentabilidad y que es riesgo de una inversión?. [Citado 2017 Junio 20]; Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/personal/rentabilidad-riesgo-inversion-354506>
- Silipú G. B. L. (2013), Estructura de financiamiento en las MYPES. [Citado 2017 Junio 18]; Disponible en: <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Vásquez S. (2009), En su artículo “microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México”. [Citado 2017 Mayo 30]; Disponible en: <http://www.eumed.net/>.

- Vela Meléndez L. (2007), Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. [Citado 2017 Mayo 20]; Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru2.shtml>
- Verheugen G. (2007), *“Las empresas frente a la nueva cultura de calificación”*. [Citado 2017 Mayo 09]; Disponible en: versión PDF [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc\\_id..](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc_id..)
- Zegarra I. (2013), En su tesis titulada “caracterización del financiamiento y la capacitación de las mype”. [Citado 2017 Junio 10]; Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/>.



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

Yo, Jennifer Shuña Medina, identificado con DNI N° 76150367, 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 librerías, del distrito de Callería, 2017”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 27 de diciembre de 2016

.....

Jennifer Shuña Medina

DNI N° 76150367

**MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA**

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
					TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.?	<b>GENERAL</b>	Financiamiento  Capacitación	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interes. - Monto del Crédito.  - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados  - Es importante la capacitación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.	Cuestionario de preguntas cerradas
		<b>ESPECÍFICOS</b>					
		* Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.  *Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas			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).

	<p>del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.</p> <p>*Describir las principales características del financiamiento en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.</p> <p>* Describir las principales características de la capacitación en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.</p> <p>* Describir las principales características, de la rentabilidad en el ámbito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías del distrito de Callería, 2017.</p>	Rentabilidad	<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>			
--	---	--------------	--	--	--	--

## INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE  
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro librerías, del distrito de Callería, 2017.**

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 librerías, del distrito de Callería, 2017”**

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

Encuestador (a): Jennifer Shuña Medina, Fecha: ...../...../.....

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

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

**1.2 Sexo:**

Masculino (....) Femenino (....).

**1.3 Grado de instrucción:**

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....)  
Secundaria completa (....) Secundaria Incompleta (....) Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....) Superior no

Universitaria Completa (....) Superior no Universitaria Incompleta (....)

**1.4 Estado Civil:**

Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....) Otros (....)

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

**II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

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

2.2. La Mype es formal: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores eventuales....

2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....

Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....

Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....

Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

3.3 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....Monto promedio otorgado.....

3.4 En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera (especificar).....El crédito fue de largo plazo:

Si.....No.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si..... No.....

Monto promedio otorgado.....

- 3.5 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 los últimos dos años: Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....Administración de recursos humanos.....Marketing Empresarial.....Otros Especificar.....

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

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

01 Curso..... 02 Curso..... 03 Cursos..... Más de 3 cursos.....

4.5 En qué año recibió más capacitación: .....2016.....2017.....

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

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

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio al clientes.....Otros: especificar.....

#### **V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

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

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:  
Si.....No.....

5.2 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 2 años: Si.....No.....Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos 2 años Si.....No.....

**Pucallpa, Junio del 2017.**

## TABLA DE FIABILIDAD

### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100.0
	Excluido <sup>a</sup>	0	0.0
	Total	10	100.0

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

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.988	.992	41



## MATRIZ DE COVARIANZAS ENTRE ELEMENTOS

	Edad de los representantes	Sexo de los representantes	Grado de instrucción de los representantes	Estado civil de los representantes legales	Profesión u ocupación de los representantes legales?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	Formalidad de las MYPES	Número de trabajadores permanentes	Números de trabajadores eventuales?	Motivos de formación de las MYPES	¿Cómo financia su actividad productiva?	Si el financiamiento es de terceros ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	Institución financiera de la que recibieron financiamiento o mayores facilidades?	Qué entidades financieras otorga	En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	En el año 2016: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?	En el año 2016: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	En el año 2017: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?	En el año 2017: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	En el año 2017: ¿Qué tasa de interés pagó?	En el año 2017: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	En el año 2017: ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?	Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?	El personal de su empresa: ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	¿Cuántos cursos de capacitación recibió?	¿En qué años recibió capacitación?	¿Considera usted que la capacitación es una inversión?	¿Considera usted que la capacitación es relevante para su empresa?	¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	¿Cree usted que la capacitación ha mejorado en los últimos dos años?	¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?		
Edad de los representantes	.178	.156	.222	.222	.311	.311	.156	.311	.289	.156	.244	.400	.578	.244	.333	.467	.200	.356	.311	.222	.467	.533	.200	.489	.222	.244	.356	.133	.267	.444	.178	.267	.267	.178	.178	.533	.067	.044	.133	.044
Sexo de los representantes	.156	.233	.333	.222	.467	.411	.233	.467	.433	.233	.256	.600	.700	.311	.389	.700	.300	.422	.356	.333	.589	.578	.300	.511	.222	.367	.422	.200	.344	.667	.267	.400	.400	.156	.156	.800	.100	.067	.144	.067
Grado de instrucción de los representantes	.222	.333	1.333	.667	1.333	.889	.333	1.333	1.222	.333	.667	1.333	1.000	.444	1.333	1.556	.778	1.111	.667	.889	1.444	1.333	.778	1.333	.667	.778	1.111	.889	1.000	1.556	.889	.778	.778	.222	.222	1.778	.444	.444	.556	.444
Estado civil de los representantes legales	.222	.222	.667	.444	.667	.556	.222	.667	.667	.222	.444	.667	.778	.333	.778	.889	.444	.667	.444	.444	.889	.889	.444	.889	.444	.444	.667	.444	.556	.889	.444	.444	.444	.222	.222	.889	.222	.222	.333	.222
Profesión u ocupación de los representantes legales?	.311	.467	1.333	.667	2.044	1.156	.467	1.600	1.533	.467	.844	1.867	1.400	.622	1.556	1.956	.822	1.289	.933	1.333	1.844	1.600	.822	1.689	.667	1.178	1.289	1.067	1.356	2.000	.978	1.133	1.133	.311	.311	2.489	.533	.356	.511	.356
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	.311	.411	.889	.556	1.156	.989	.411	1.044	1.144	.411	.678	1.200	1.344	.622	1.056	1.456	.656	.956	.711	.778	1.344	1.267	.656	1.244	.556	.789	.956	.622	.967	1.556	.644	.800	.800	.311	.311	1.600	.367	.244	.456	.244
Formalidad de las MYPES	.156	.233	.333	.222	.467	.411	.233	.467	.433	.233	.256	.600	.700	.311	.389	.700	.300	.422	.356	.333	.589	.578	.300	.511	.222	.367	.422	.200	.344	.667	.267	.400	.400	.156	.156	.800	.100	.067	.144	.067

Número de trabajadores permanentes	.311	.467	1.333	.667	1.600	1.044	.467	1.600	1.311	.467	.733	1.867	1.400	.622	1.333	1.844	.822	1.289	.933	1.111	1.622	1.600	.822	1.467	.667	.956	1.289	.844	1.133	1.778	.978	1.022	1.022	.311	.311	2.489	.422	.356	.511	.356
Números de trabajadores eventuales?	.289	.433	1.222	.667	1.533	1.144	.433	1.311	1.567	.433	.866	1.400	1.300	.578	1.389	1.744	.811	1.133	.756	1.000	1.633	1.422	.811	1.489	.667	.967	1.133	.911	1.211	2.000	.844	.933	.933	.289	.289	1.867	.567	.378	.322	.378
Motivos de formación de las MYPES (¿Cómo financia su actividad productiva?)	.156	.233	.333	.222	.467	.411	.233	.467	.433	.233	.256	.600	.700	.311	.389	.700	.300	.422	.356	.333	.589	.578	.300	.511	.222	.367	.422	.200	.344	.667	.267	.400	.400	.156	.156	.800	.100	.067	.144	.067
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	.244	.256	.667	.444	.844	.678	.256	.733	.856	.256	.544	.800	.878	.378	.833	.889	.456	.711	.511	.556	.889	.966	.456	.978	.444	.544	.711	.489	.700	1.111	.467	.533	.533	.244	.244	1.067	.300	.200	.322	.200
Institución financiera de la que recibieron financiamiento	.400	.600	1.333	.667	1.867	1.200	.600	1.867	1.400	.600	.800	2.400	1.800	.800	1.333	2.133	.867	1.467	1.200	1.333	1.800	1.867	.867	1.600	.667	1.133	1.467	.800	1.267	2.000	1.067	1.267	1.267	.400	.400	3.200	.400	.267	.467	.267
¿Qué entidades financieras otorga mejores facilidades?	.578	.700	1.000	.778	1.400	1.344	.700	1.400	1.300	.700	.878	1.800	2.322	1.044	1.278	2.100	.900	1.378	1.178	1.000	1.678	1.856	.900	1.756	.778	1.100	1.378	.800	1.144	2.000	.800	1.200	1.200	.578	.578	2.400	.300	.200	.544	.200
En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	.244	.311	.444	.333	.622	.622	.311	.622	.578	.311	.378	.800	1.044	.489	.556	.933	.400	.800	.511	.444	.822	.844	.400	.756	.333	.489	.800	.267	.533	.889	.356	.533	.533	.244	.244	1.067	.133	.089	.267	.089
En el año 2016: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	.333	.389	1.333	.778	1.556	1.056	.389	1.333	1.389	.389	.833	1.333	1.278	.556	1.611	1.722	.833	1.222	.778	1.000	1.722	1.556	.833	1.667	.778	.944	1.222	1.000	1.167	1.778	.889	.889	.889	.333	.333	1.778	.500	.444	.611	.444

En el año 2016, ¿a qué entidad financiera solicitó el crédito?	.467	.700	1.556	.889	1.956	1.456	.700	1.844	1.744	.700	.989	2.133	2.100	.933	1.722	2.544	1.122	1.600	1.178	1.333	2.211	2.067	1.122	1.978	.889	1.322	1.600	1.044	1.478	2.444	1.133	1.422	1.422	.467	.467	2.844	.522	.422	.666	.422
En el año 2016, ¿a qué tiempo fue el crédito solicitado?	.200	.300	.778	.444	.822	.666	.300	.822	.811	.300	.456	.867	.900	.400	.833	1.122	.544	.733	.489	.556	1.011	.933	.544	.911	.444	.567	.733	.511	.633	1.111	.533	.578	.578	.200	.200	1.156	.256	.244	.344	.244
En el año 2016: ¿Qué tasa de interés pagó?	.366	.422	1.111	.667	1.289	.956	.422	1.289	1.133	.422	.711	1.467	1.378	.600	1.222	1.600	.733	1.156	.844	.889	1.489	1.511	.733	1.422	.667	.822	1.156	.711	.978	1.556	.800	.867	.867	.356	.356	1.956	.356	.311	.489	.311
En el año 2016: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.311	.356	.667	.444	.933	.711	.356	.933	.756	.356	.511	1.200	1.178	.511	.778	1.178	.489	.844	.711	.667	1.067	1.156	.489	1.022	.444	.622	.844	.400	.689	1.111	.533	.689	.689	.311	.311	1.600	.200	.133	.289	.133
En el año 2016: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	.222	.333	.889	.444	1.333	.778	.333	1.111	1.000	.333	.556	1.333	1.000	.444	1.000	1.333	.556	.889	.667	.889	1.222	1.111	.556	1.111	.444	.778	.889	.667	.889	1.333	.667	.778	.778	.222	.222	1.778	.333	.222	.333	.222
En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	.467	.589	1.444	.889	1.844	1.344	.589	1.622	1.633	.589	.989	1.800	1.978	.822	1.722	2.211	1.011	1.489	1.067	1.222	2.100	1.956	1.011	1.978	.889	1.211	1.489	1.044	1.367	2.222	1.022	1.200	1.200	.467	.467	2.400	.522	.422	.666	.422
En el año 2017, ¿a qué entidad financiera solicitó el crédito?	.533	.578	1.333	.889	1.600	1.267	.578	1.600	1.422	.578	.956	1.867	1.956	.844	1.556	2.067	.933	1.511	1.156	1.111	1.956	2.044	.933	1.911	.889	1.067	1.511	.844	1.244	2.000	.978	1.133	1.133	.533	.533	2.489	.422	.356	.822	.356
En el año 2017, ¿a qué tiempo fue el crédito solicitado?	.200	.300	.778	.444	.822	.666	.300	.822	.811	.300	.456	.867	.900	.400	.833	1.122	.544	.733	.489	.556	1.011	.933	.544	.911	.444	.567	.733	.511	.633	1.111	.533	.578	.578	.200	.200	1.156	.256	.244	.344	.244

En el año 2017: ¿Qué tasa de interés pagó?	.489	.511	1.333	.889	1.888	1.244	.511	1.467	1.489	.511	.978	1.600	1.756	.756	1.667	1.978	.911	1.422	1.022	1.111	1.978	1.911	.911	1.856	.989	1.089	1.422	.978	1.288	2.000	.933	1.067	1.067	.489	.489	2.133	.489	.400	.644	.400
En el año 2017: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	.222	.222	.667	.444	.667	.556	.222	.667	.667	.222	.444	.667	.778	.333	.778	.889	.444	.667	.444	.444	.889	.889	.444	.889	.444	.444	.667	.444	.556	.889	.444	.444	.444	.222	.222	.889	.222	.222	.333	.222
En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	.244	.367	.778	.444	1.178	.789	.367	.956	.967	.367	.544	1.133	1.100	.489	.944	1.322	.567	.822	.622	.778	1.211	1.067	.567	1.089	.444	.767	.822	.600	.811	1.333	.578	.756	.756	.244	.244	1.511	.300	.200	.322	.200
En qué fue invertido el crédito	.356	.422	1.111	.667	1.288	.956	.422	1.289	1.133	.422	.711	1.467	1.378	.600	1.222	1.600	.733	1.156	.944	.889	1.489	1.511	.733	1.422	.667	.822	1.156	.711	.978	1.556	.800	.867	.867	.356	.356	1.856	.356	.311	.489	.311
Recibió capacitación	.133	.200	.889	.444	1.067	.622	.200	.844	.911	.200	.489	.800	.600	.267	1.000	1.044	.511	.711	.400	.667	1.044	.844	.511	.978	.444	.600	.711	.711	.756	1.111	.578	.533	.533	.133	.133	1.067	.356	.311	.378	.311
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?	.267	.344	1.000	.556	1.356	.967	.344	1.133	1.211	.344	.700	1.267	1.144	.533	1.167	1.478	.633	.978	.689	.889	1.367	1.244	.633	1.289	.556	.811	.978	.756	1.122	1.556	.711	.844	.844	.267	.267	1.689	.433	.289	.478	.289
Si tuvo capacitación, ¿En qué tipo de cursos participó usted?	.444	.667	1.556	.889	2.000	1.556	.667	1.778	2.000	.667	1.111	2.000	2.000	.889	1.778	2.444	1.111	1.556	1.111	1.333	2.222	2.000	1.111	2.000	.889	1.333	1.556	1.111	1.556	2.667	1.111	1.333	1.333	.444	.444	2.667	.667	.444	.667	.444
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	.178	.267	.889	.444	.978	.644	.267	.978	.844	.267	.467	1.067	.800	.356	.889	1.133	.533	.800	.533	.667	1.022	.978	.533	.933	.444	.578	.800	.578	.711	1.111	.622	.600	.600	.178	.178	1.422	.289	.267	.356	.267

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?	267	400	778	444	1.133	800	.400	1.022	933	400	533	1.267	1.200	533	889	1.422	578	867	889	778	1.200	1.133	578	1.067	444	.756	867	533	844	1.333	600	.844	844	267	267	1.689	267	.178	311	.178
¿En qué años recibió más capacitación?	267	400	778	444	1.133	800	.400	1.022	933	400	533	1.267	1.200	533	889	1.422	578	867	889	778	1.200	1.133	578	1.067	444	.756	867	533	844	1.333	600	.844	844	267	267	1.689	267	.178	311	.178
¿Considera usted que la capacitación como empresa es una inversión?	.178	.156	222	222	.311	.311	.156	.311	289	.156	244	.400	.578	244	.333	467	200	.356	.311	222	467	533	200	488	222	.244	.356	.133	267	444	.178	.267	.267	.178	.178	.533	.067	.044	.133	.044
¿Considera usted que la capacitación como empresa es relevante para su empresa?	.178	.156	222	222	.311	.311	.156	.311	289	.156	244	.400	.578	244	.333	467	200	.356	.311	222	467	533	200	488	222	.244	.356	.133	267	444	.178	.267	.267	.178	.178	.533	.067	.044	.133	.044
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	.533	800	1.778	889	2.489	1.600	.800	2.489	1.867	800	1.067	3.200	2.400	1.067	1.778	2.844	1.156	1.856	1.600	1.778	2.400	2.489	1.156	2.133	889	1.511	1.956	1.067	1.689	2.867	1.422	1.689	1.689	533	533	4.267	533	.356	822	356
¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	.067	.100	444	222	533	.367	.100	422	567	.100	.300	.400	.300	.133	.500	522	256	.356	.200	.333	522	422	256	488	222	.300	.356	.356	433	867	289	.267	.267	.067	.067	533	233	.156	.189	.156
¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	.044	.067	444	222	356	244	.067	356	378	.067	.200	.267	.200	.089	.444	422	244	.311	.133	222	422	356	244	400	222	.200	.311	.311	289	444	267	.178	.178	.044	.044	356	.156	.178	.200	.178
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	.133	.144	556	333	511	456	.144	511	522	.144	.322	467	544	267	611	656	344	488	289	333	656	622	344	644	333	.322	488	378	478	867	356	.311	.311	.133	.133	622	.189	.200	322	200

### BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Nivel	Estadío	Profesión	Tiempo	Formal	Permanente	Eventuales	Motivos	Financiamiento	Sitios	Instituciones	Tasas	Facilidades	Cuotas	Entidad	Rango	Tasa_2016	Solicitudes_2016	Montos_2016	Cantidades_2017	Entidad_2017	Tiempo_2017	Inters_2017	Montos_solicitudes_2017	Montos_2017	Inversión	Capacitación	Cantidades	Tipos	Personal_capacitación	Curso	Año	Inversión	Relativa	Temas	Relevancia	Mejoras	Ultimos_años	Disputado		
1	1	4	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	
1	1	4	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2
1	1	6	3	1	1	1	3	1	1	1	1	1	2	1	3	2	2	2	1	1	2	3	2	2	2	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2	3		
1	1	6	3	1	2	1	3	3	1	2	1	1	3	1	3	2	2	2	1	1	2	3	2	2	2	1	2	2	2	3	2	1	1	2	2	1	2	2	2	3		
1	1	6	3	3	2	1	3	3	1	2	1	1	3	1	4	2	2	2	1	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	1	1	2	2	1	2	2	2	3		
1	1	6	3	3	2	1	3	3	1	2	1	1	3	1	4	3	2	2	1	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	3	
1	1	7	3	4	2	1	5	3	1	2	4	1	3	1	4	3	2	3	2	3	3	4	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	5	2	2	2	3		
1	2	7	3	4	3	2	5	4	2	2	4	3	3	2	4	5	3	3	2	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	5	3	3	3	3	2	2	5	2	2	2	3	
2	2	7	4	4	3	2	5	4	2	3	4	4	3	2	5	5	3	4	3	3	5	6	3	5	3	3	4	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	5	2	2	2	3
2	2	7	4	4	4	2	5	4	2	3	4	5	3	3	5	5	3	4	3	3	5	6	3	5	3	3	4	3	4	5	3	3	3	3	3	3	3	5	2	2	3	3

