



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018”

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

**AUTOR:**

Bach. Ávila Perdomo de Púa Melina

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

## **Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018”

**Hoja de firma del Jurado**

---

**Dra. Rodríguez Cribilleros Erlinda Rosario**  
**Presidente**

---

**Mg. Peña Gordillo Aquiles Weninger**  
**Secretario**

---

**Mg. Díaz Odicio Percy Lorenzo**  
**Miembro**

---

**Mg. Arévalo Pérez Romel**  
**Asesor**

## **Agradecimiento**

Al padre celestial, que ilumina siempre nuestro camino con sus bendiciones y su infinito amor, por escuchar nuestros rezos, por permitirnos entender y tratar de ayudar con mucha empatía superar las necesidades de la humanidad.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por su capacidad de brindar orientación, paciencia, dedicación y confianza brindada para que el presente estudio se realice; sobre todo por formar parte de un grandioso grupo de profesionales que contribuyen a la superación de toda una nación.

A todas las personas amigas y profesionales de mi entorno que contribuyeron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi querida familia por su apoyo incondicional, dándome ánimo, valor, y alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

## **Dedicatoria**

### **Padre celestial,**

Quien es el faro que alumbra mi rumbo, protector y consuelo en todo este trajín por la vida, en toda esta contienda diaria para poder lograr mis objetivos y una de ellas es obtener una carrera profesional que me permita desarrollarme en bien de mi familia.

### **A mis padres y a mis hijos**

Gracias a su apoyo constante y permanente e incondicional, por ellos, es que me esfuerzo para darles una mejor calidad de vida, todos mis logros serán para disfrutarlo con ellos incluyendo a mis familiares y amigos.

## Resumen

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida 21 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a más años de edad, el 52% son del sexo masculino, el 52% tienen grado de instrucción superior universitario completo, la ocupación que predomina es comerciante. El 71% tienen entre 01 a 08 años en el rubro y sector empresarial, el 95% son formales, el 52% tienen trabajadores permanentes, el 90% tienen trabajadores eventuales y se formaron para obtener ganancia. Solicitaron crédito financiero a terceros, el 52% recurre al Banco de Crédito, el 62% pagan de 2.1% a 4% de interés mensual, los créditos fueron en los montos solicitados, siendo el 90% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. Recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 90% se capacitó en los últimos años, capacitaron a su personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas.

Finalmente el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y la capacitación, y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

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

## **Abstract**

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, the purchase and sale of garments in the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 21 micro entrepreneurs, whose results were: Most of the representatives of the Mypes are adults since they are between 41 and over, the 52 % are male, 52% have a full university degree, the occupation that predominates is a trader. 71% have between 01 and 08 years in the sector and business sector, 95% are formal, 52% have permanent workers, 90% have casual workers and most Mypes were trained to make a profit. Most Mypes requested financial credit from third parties, 52% from Banco de Credito, 62% pay from 2.1% to 4% monthly interest, the credits were in the amounts requested, 90% in the long term, as well they invested in improvement and / or expansion of the premises. They received training prior to granting the loan, 90% were trained in recent years, they trained their staff, they consider the training as an investment and relevant to their companies. Finally, 95% said that their profitability has improved in recent years thanks to financing and training, and they claim that the profitability of their company has improved in recent years.

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

## Contenido

|   | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| <b>Título de la tesis</b> .....                   | ii          |
| <b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> ..... | iii         |
| <b>3. Agradecimiento</b> .....                    | iv          |
| <b>4. Dedicatoria</b> .....                       | v           |
| <b>5. RESUMEN</b> .....                           | vi          |
| <b>6. Abstrat</b> .....                           | vii         |
| <b>5. Contenido</b> .....                         | viii        |
| <b>6. Índice de Tablas</b> .....                  | x           |
| <b>7. Índice de Figuras</b> .....                 | xii         |
| <b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....                      | 14          |
| 1.1 Enunciado del problema.....                   | 17          |
| 1.2 Objetivo General.....                         | 17          |
| 1.3 Objetivos específicos.....                    | 17          |
| 1.4 Justificación.....                            | 18          |
| <b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....           | 18          |
| 2.1 Antecedentes.....                             | 18          |
| 2.1.1 Internacional.....                          | 18          |
| 2.1.2 Latinoamericano.....                        | 20          |
| 2.1.3 Nacional.....                               | 21          |
| 2.1.4 Regional.....                               | 26          |
| 2.1.5 Local.....                                  | 27          |
| 2.2 Bases teóricas.....                           | 28          |
| 2.2.1 Teorías del financiamiento.....             | 28          |
| 2.2.2 Teorías de la capacitación.....             | 39          |
| 2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....             | 40          |
| 2.3 Marco conceptual.....                         | 43          |
| 2.3.1 Definición del financiamiento.....          | 43          |
| 2.3.2 Definición de capacitación.....             | 43          |
| 2.3.3 Definición de rentabilidad.....             | 43          |

|   |            |
|---|------------|
| 2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....                  | 45         |
| <b>III. METODOLOGÍA.....</b>  | <b>49</b>  |
| 3.1 Diseño de la investigación.....                                     | 49         |
| 3.2 Población y muestra.....  | 51         |
| 3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores..... | 52         |
| 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....                | 57         |
| 3.5 Procedimiento de recolección de datos.....                          | 57         |
| 3.6 Plan de análisis.....   | 58         |
| 3.7 Matriz de consistencia.....   | 58         |
| 3.8 Principios Éticos.....  | 60         |
| <b>IV. RESULTADOS.....</b>  | <b>63</b>  |
| 4.1 Resultados.....   | 63         |
| 4.2 Análisis de los resultados.....                                     | 99         |
| <b>V. CONCLUSIONES.....</b>   | <b>115</b> |
| <b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>   | <b>118</b> |
| <b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>                               | <b>122</b> |
| 7.1 Referencias bibliográficas.....                                     | 122        |
| 7.2. Anexos.....  | 127        |
| 7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....                                       | 127        |
| 7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....                                | 129        |
| 7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....         | 155        |
| 7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....                                | 156        |
| 7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....                       | 157        |

## Índice de tablas

|  | <b>Pág.</b> |
|--|-------------|
| Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes                              | 63          |
| Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes                          | 64          |
| Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes          | 65          |
| Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes                  | 66          |
| Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes         | 67          |
| Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes                     | 68          |
| Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes  | 69          |
| Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa                                 | 70          |
| Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes                          | 71          |
| Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes                          | 72          |
| Tabla 11 Motivo de formación de la Mype  | 73          |
| Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes                      | 74          |
| Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes              | 75          |
| Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes   | 76          |
| Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes            | 77          |
| Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes       | 78          |
| Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes           | 79          |
| Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes      | 80          |
| Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype                       | 81          |
| Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes                    | 82          |
| Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados                 | 83          |
| Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes                         | 84          |
| Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes                             | 85          |
| Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes                          | 86          |
| Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.                   | 87          |
| Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype | 88          |
| Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes         | 89          |
| Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes                        | 90          |
| Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes      | 91          |

|   |    |
|---|----|
| Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión                     | 92 |
| Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante            | 93 |
| Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años | 94 |
| Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad                           | 95 |
| Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes                | 96 |
| Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años                         | 97 |
| Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años                      | 98 |

## Índice de figuras

|   | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes                              | 63          |
| Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes                          | 64          |
| Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes          | 65          |
| Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes                  | 66          |
| Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes         | 67          |
| Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes                     | 68          |
| Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes  | 69          |
| Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa                                 | 70          |
| Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes                          | 71          |
| Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes                          | 72          |
| Figura 11 Motivo de formación de la Mype  | 73          |
| Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes                      | 74          |
| Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes              | 75          |
| Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes   | 76          |
| Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes            | 77          |
| Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes       | 78          |
| Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes           | 79          |
| Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes      | 80          |
| Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype                       | 81          |
| Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes                    | 82          |
| Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados                 | 83          |
| Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes                         | 84          |
| Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes                             | 85          |
| Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes                          | 86          |
| Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.                   | 87          |
| Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype | 88          |
| Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes         | 89          |
| Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes                        | 90          |
| Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes      | 91          |

|  |    |
|--|----|
| Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión                     | 92 |
| Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante            | 93 |
| Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años | 94 |
| Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad                           | 95 |
| Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes                | 96 |
| Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años                         | 97 |
| Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años                      | 98 |

## **I. INTRODUCCIÓN**

En los últimos años, la economía de nuestro país ha venido teniendo mejoras significativas, en gran parte gracias a las micro y pequeñas empresas (En adelante Mypes), en la actualidad las micro y pequeñas empresas son la fuerza impulsadora del crecimiento económico, generación de empleo y la disminución de la pobreza en los países subdesarrollo.

Como se afirmó arriba, Valdés y Sánchez, (2012), en “Las Mipimes en el contexto mundial: sus particularidades en México”, manifiestan que las Mipimes conforman una porción muy importante de la actividad económica, significando más del 90% de las empresas y generan más de la mitad del empleo que ofrece la actividad economía empresarial. Para la generalidad de estas economías constituyen un factor de gran dinamismo, brindando un componente de competencia, de ideas, productos y trabajos nuevos.

Agrega Valdés y otros, Japón rompió los paradigmas de la organización empresarial e inició un nuevo dominio de mundo de la mano de su producción, usando una estrategia de tercerización mediante la subcontratación de producción por parte de una Empresa Transnacional a un conjunto de micro y pequeñas empresas. En Estados Unidos el 99% de las empresas son micro y pequeñas empresas, y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos, que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada. No obstante, lo datos indican que en EEUU el 40% de las micro y pequeñas empresas muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera

generación, pese a diferencia de otros lugares del mundo en Estados Unidos el gobierno brinda apoyo con financiamiento a las micro y pequeñas empresas s.

Continúa Valdés, en el caso de la Unión Europea (UE) la micro y pequeña empresa, tienen un papel decisivo en la competitividad y en el dinamismo de la economía. Para desarrollar su potencial de crecimiento, la UE desarrolló un proceso de promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial respetuoso con las pequeñas empresas. En ese contexto la micro y pequeñas empresas representan el 99% de las empresas y proporcionan dos de cada tres de los empleos del sector privado, contribuyendo con más de la mitad del total de valor creado en la región.

Concluye, Valdés, manifiesta que las micro y pequeñas empresas en Latinoamérica son organizaciones informales, surgidas de los proceso de atomización social producto de la integración de estas economías al proceso de globalización, con el uso de un paradigma de política económica neoliberal monetarista, sin que se hayan operado cambios profundos en las estructuras competitivas de la actividad empresarial, ni en el marco jurídico institucional que permite el funcionamiento de la actividad económica. Por ello que las micro y pequeñas empresas tienen una barrera terrible y restringida de acceso a fuentes de financiamiento

Además, Reyes (2016), en “Importancia de las Mypes sostenibles y su inserción en la economía peruana”, precisa que las Mypes en el Perú son preocupantes dado que el 83% de estas son informales, debido a que no están registrados en la SUNARP como persona jurídica; además el 66% de estas que se crean, cierran anualmente. La micro empresa, aportan aproximadamente el 40%

de Producto Bruto Interno-PBI y son de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. Y en América Latina representan el 47% del empleo. Las Mypes en el Perú concentran el 60% de la Población Económicamente Activa-PEA, y generan empleo con un 53%.

Dicho lo anterior Pinillas (2016), en “Unas 75,000 mujeres se incorporan a las Mypes cada año”, nos precisa que cada año se incorporan a la masa laboral 75,000 mujeres del total de 150 mil personas que ingresan a trabajar a las Mypes, desempeñándose ya sea como administradoras e incluso como dueñas de un negocio. Son la fortaleza productiva de estos pequeños negocios.

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

Líneas arriba se demostró la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el distrito de Callería, donde se desarrolló la investigación y se enfocó en las Mypes dedicadas al comercio rubro compra y venta de prendas de vestir, las cuales se observa que tienen un auge y crecimiento positivo sobre todo de empresarios incursionando en este tipo de negocios donde se encuentran en constante competitividad por captar la mayor demanda de clientes. Esto ha conllevado que los empresarios planten diversas mejoras que con el transcurrir del tiempo se puede apreciar que las medidas correctivas que adoptaron los

empresarios carecen de toda una gestión administrativa y operativa sobre todo en materia de financiamiento, capacitación y obtención de rentabilidad; que en algunos casos los han llevado al fracaso de sus empresas, por todas estas consideraciones nos hemos planteado la siguiente pregunta de investigación:

**¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018?**

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

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

- Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

- Describir las principales características, de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.
- Describir las principales características, de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

La investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para caballeros, 2016; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes en el ámbito de estudio.

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

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

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

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

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

Continua, Benito y otros, propone como área de mejora el estudio en profundidad de ratios financieros para poder trabajar de forma más cuantitativa y objetiva los efectos de la crisis en los resultados (ventas, rentabilidad económica, cuota de mercado, etc.) de las microempresas.

Igualmente, puede intentar profundizarse en las variables de tal forma que puedan cuantificarse, como, por ejemplo, cuantificar el gasto en investigación y desarrollo realizado por las microempresas estudiadas en estos años de crisis.

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

### **2.1.2 Latinoamericano**

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

Agrega Bustos, al observar las fuentes de financiamiento que existen en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público

posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios. Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refieren estudios universitarios.

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

### **2.1.3 Nacional**

Asimismo, Paredes (2014), en su tesis, “Caracterización del financiamiento, y la capacitación de las Mypes del sector industria – rubro fabricación de bolsas y empaques, del distrito La Victoria, provincia de Chiclayo, departamento de Lambayeque, periodo 2013 – 2014”, cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector industria - rubro fabricación de bolsas y empaques, del distrito la Victoria. La investigación fue del tipo descriptivo por que conoció las consecuencias que tiene el financiamiento y la capacitación de las

MYPES, rubro fabricación de bolsas y empaques (Chiclayo) periodo 2013-2014, se trabajó con el diseño de una investigación no experimental de nivel cualitativa, se aplicó una entrevista mediante un cuestionario a los empresarios y trabajadores con el propósito de conocer las consecuencias que tiene el financiamiento y la capacitación de las MYPES, se pudo conocer que el 100% de los empresarios identifican al financiamiento como una fuente de ingresos que les permite mejorar la productividad y calidad del servicio, basándose en una capacitación continua de sus trabajadores.

Concluye Paredes, se conoció que el 100% de sus trabajadores tiene una capacitación de iniciación para lograr un proceso adecuado. Los empresarios consideran que las MYPES son empresas de gran trascendencia dentro del mercado empresarial, puesto que son las que más producen y generan empleo, a razón que los empleadores obtienen mayores y mejores beneficios por acogerse a este sistema especial. En la actualidad estamos frente a un mundo competitivo, donde encontramos nuevas tecnologías, es por ello que los clientes cada vez son más exigentes, porque requieren productos o servicios que satisfagan sus necesidades y expectativas. Es por ello que se debe trabajar en el continuo entrenamiento de los empleados, para que puedan realizar un trabajo con la mejor performance en la elaboración del producto final.

Igualmente, Acosta (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio –rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014”, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/ venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014. La investigación fue descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 14 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Acosta, se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: El 80% de los representantes legales tienen 35 a 50 años de edad, el 58% son del sexo masculino el 20% del sexo femenino y el 20% no tienen instrucción superior universitaria: Respecto a las características de las MYPE: El 80% tienen una antigüedad de más de 5 años en la actividad empresarial (rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros). Respecto al financiamiento: El 20% recibieron el crédito solicitado del sistema no bancario y el 80% de las MYPE encuestadas decidieron trabajar con capital propio.

Concluye Acosta, respecto a la capacitación: El 100% de MYPE no capacitaron a sus trabajadores, el 100% consideran a la capacitación como una inversión, el 100% consideran que la capacitación sí mejoró el rendimiento de sus empresas y el 100% de los representantes legales no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos:

Respecto a la rentabilidad: El 100% de los microempresarios afirman que la rentabilidad si mejoró en su empresa en los últimos años.

En la misma línea, Jaymes (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016”, cuyo objetivo principal fue determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016, la investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo, para el recojo de información de 13 MYPE’s, la misma que representó el 100% de la población en estudio a quienes se les aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Jaymes, se obtuvo los siguientes resultados: El 30,8% (4) microempresarios tienen de 50 a 59 años, El 61,5% (8) microempresarios son del sexo masculino; El 30,8% (4) cuentan con primaria completa; el 53,8% (7) microempresarios son casados; el 76,9% (10) microempresarios no tienen profesión. El 53,8% (7) son comerciantes; el 30,8% (4) tienen de 16 a 20 años; El 100% (13) microempresas son formales; El 76,9% (10) empresas tienen 1 trabajador permanente; el 46,2% (6) empresas tienen 2 trabajadores eventuales.

Continua Jaymes, el 100% (13) fueron para obtener ganancia; El 100% (13) no fueron formadas para subsistencia; el 92,3% (12) no

usaron autofinanciamiento; El 92,3% (12) si usaron financiamiento de terceros; El 60,0% (3) recibieron financiamiento del BCP; El 80,0% (4) pagan un interés mensual de 2,9%; el 50,0% (4) recibieron financiamiento de la Caja Piura; 37,5% (3) pagan un interés mensual de 3,1 %; el 83,3% (10) son las entidades no bancarias; El 33,3% (4) empresas recibieron 1 préstamo y el 33,3% (4) recibieron 2 préstamos; el 41,7% (5) recibieron préstamo de la Caja Piura; 58.3% (7) no les otorgaron los montos solicitados.

Continua, Jaymes el 33,3% (4) recibieron S/.8.000; el 83,3% (10) fueron a largo plazo; el 75,0% (9) en el rubro de Mejoramiento y/o Ampliación del Local; El 100% (12) microempresarios manifestaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito; El 100% (12) microempresarios manifestaron que no recibieron ningún tipo de capacitación en los últimos dos años; El 100 % (13) de microempresarios no ha participado en ningún tipo de cursos de capacitación; El 100 % (13) del personal de la empresa no ha recibido ningún tipo de capacitación; El 100 % (13) del personal de la empresa no tiene ningún curso de capacitación; El 100 % (13) del personal de la empresa no ha recibido en ningún tipo de capacitación desde que entró a trabajar en dicha empresa.

Concluye Jaymes, el 100 % (13) de microempresarios consideran que la capacitación no es una inversión sino un gasto; El 100 % (13) de microempresarios consideran que la capacitación del personal es relevante para la empresa; El 100 % (13) de los trabajadores de la

empresa no se han capacitado en ningún tema; El 100 % (13) de microempresarios consideran que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa; El 100 % (13) de microempresarios no creen que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa; El 100 % (13) de microempresarios si creen que la rentabilidad de la empresa ha aumentado en los 2 últimos años; El 100 % (13) de microempresarios no creen que la rentabilidad de la empresa ha disminuido en los 2 últimos años.

#### **2.1.4 Regional**

Más aún, Manihuari (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios para celulares, del distrito de Callería, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 microempresarios, cuyos resultados fueron: Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 56% son de sexo femenino, y tienen grado de instrucción superior no universitaria y la ocupación que predomina con 69% es comerciante.

Agrega Manihuari, las principales características de las Mypes:

El 63% tienen más de siete años en el rubro empresarial, son formales, tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y no tienen trabajadores eventuales. Se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: Se financian por terceros, es decir, reciben crédito de entidades bancarias, el 76% paga el 1.25% de interés mensual. Estos créditos fueron a largo plazo y no precisan en que invirtieron sus créditos recibidos. Rentabilidad de las Mypes: El 88% de las Mypes encuestadas afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente, se recomienda al micro empresario al obtener financiamiento bancario es necesario saber el destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos para su devolución; más aún se debe obtener crédito financiero vía bancos si es que la empresa está generando utilidades.

### **2.1.5 Local**

De manera que, Bardales (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información

se escogió en forma dirigida a 10 microempresarios, cuyos resultados fueron:

La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel. El 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo. Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Concluye Bardales, se recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

## **2.2. Bases Teóricas**

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

Según, Fernández (s.f.), en “Fundamentos teóricos de la financiación empresarial: Una revisión”, expresa que las teorías financieras trata de estudiar la racionalidad del comportamiento de un agente económico-empresa, inversores individuales, ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre consumo e inversión. Definida de esta forma la teoría financiera busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros y las diferentes formas de financiamiento dentro de las organizaciones empresariales.

Bajo este orden de ideas Fernández nos dice que, la empresa es tratada como una caja negra que se define por su función de producción, trabaja en unos mercados, de los que obtiene unos *inputs* y a los que proporciona unos productos, y sobre ella se postulan unas reglas de conducta: racionalidad y maximización del beneficio. Asignación de recursos escasos, análisis marginal, costos de oportunidad, mercados perfectos, elasticidad y tasa interna de rendimiento son algunos de los conceptos que la teoría económica proporciona al mundo de la gestión empresarial.

Agrega Fernández, en este análisis de financiamiento empresarial las tendencias más recientes giran en torno a las aportaciones de la teoría de la organización, es especial por lo que se refiere a la resolución de conflictos de intereses entre los distintos agentes implicados en el valor de la empresa-accionistas, acreedores, administración y trabajadores; así como la incidencia de la asimetría de

la información entre los mismos y el impacto de la teoría de señales sobre las decisiones financieras individuales y de la empresa.

Continúa Fernández, el problema que tienen muchas empresas es la utilización eficiente del conjunto de recursos disponibles, lo cual exige en primer término, la formulación de objetivos claros. Dicho objetivo debe ser planteado en términos de capacidad para la creación de valor agregado en la empresa, de aumento de la riqueza de los inversionistas. Así, tenemos diferentes tipos de principios que traten el financiamiento empresarial, tales como:

- **Principio de valoración:** La base del análisis es aportada por la teoría de la elección entre el consumo e inversión. En este sentido, se observa cómo toda decisión de inversión es función del tipo de interés, el cual se presenta como un criterio objetivo de elección fijado por el mercado. El tipo de interés es, pues, una tasa de equilibrio entre inversión productiva y asignación de recursos monetarios y, además, una tasa de intercambio entre los valores monetarios futuros y presentes.
- **Principio de mercados eficientes:** Se dice que un mercado es eficiente si los precios formados en el mismo reflejan, de forma correcta, insesgada, por completo y en todo momento, toda la información disponible. En un mercado competitivo el precio de un bien o servicio es tal que la oferta es igual a la demanda agregada. Si el ajuste o cambio en el precio ante la nueva información es instantáneo los cambios sucesivos de precios son independientes y

aleatorios. Si los mercados de capital son eficientes entonces el valor del mercado de la empresa refleja el valor actual de los flujos de caja esperados de la empresa, incluyendo aquellos que se derivan de oportunidades de inversión y financiamiento futuro.

- **La gestión de carteras:** Este principio del financiamiento sobre la base de la teoría de carteras aporta interesantes propuestas para abordar la rentabilidad y riesgo al desarrollar la idea de la diversificación de las inversiones (giro del negocio). Una cartera de acciones puede presentar un riesgo más débil que el de cada acción tomada separadamente, mientras que el rendimiento de esta cartera es igual a la suma de los rendimientos medios de las acciones que la componen. En consecuencia este principio nos dice que el cálculo de rendimiento esperado en la inversión empresarial y en el contexto de financiación del mismo, permite determinar el rendimiento requerido por el mercado de capitales para valorar los títulos emitidos por la empresa.
- **Principio de valor, la estructura financiera y el costo de capital:** Este principio nos dice que han sido numerosos los desarrollos que, asumiendo mercados de capital perfecto y comportamiento racional por parte de los agentes económicos, han realizado la estructura de capital de la empresa y han concluido que la independencia de las decisiones financieras de la empresa y, por tanto, la irrelevancia de las políticas de endeudamiento y dividendos sobre el valor de la empresa en el mercado.

Este principio hace referencia a los postulados de Miller y Modigliani premios nobeles de economía, quienes en términos generales expresan: “Cuando la hipótesis de mercados perfectos es relajada en el análisis de las decisiones financieras debe considerarse la naturaleza e incidencia de las imperfecciones de mercado: 1, en mercados imperfectos las decisiones financieras pueden influir en la evaluación de la empresa por el mercado, efecto valoración, y, como consecuencia, las empresas se marcan metas a las que, como objetivos a largo plazo, ajustan sus decisiones financieras; 2, que los costos o restricciones del ajuste, en cuanto manifestaciones existentes en el mercado pueden ocasionar retardos, de forma que las empresas no podrían ajustar completamente su actual estructura económica-financiera a la estructura normativa deseada, limitándose a mantener pautas de ajuste parcial; 3, las fricciones o imperfecciones de mercado pueden dar lugar a interdependencias entre las decisiones de inversión, financiación y dividendos”.

Es más, Fernández sostiene que los intentos por incorporar los intereses del equipo directivo de la empresa (inversionistas) al seno de la teoría financiera de la empresa. Al evidenciarse ello; las teorías gerenciales postulan como función objetivo de los accionistas empresariales la maximización de su propia utilidad y no la maximización de la riqueza de los accionistas.

**2.2.1.1 Tipos de Financiamiento:** Asimismo, Enmanuel (2017), en su blog “Fundamentos de financiación para negocios”, establece

que, existen dos tipos de financiación: la financiación mediante acciones y la financiación mediante deuda. Cuando busque dinero, debe tener en cuenta la relación entre deuda y capital de su empresa, es decir, la relación entre los dólares que ha pedido prestados y los que ha invertido en su empresa. Cuanto más dinero han invertido los propietarios en su negocio, más fácil es atraer financiamiento.

Si su empresa tiene una alta relación entre el patrimonio neto y la deuda, probablemente debería buscar financiamiento de deuda. Sin embargo, si su empresa tiene una alta proporción de deuda con el capital, los expertos aconsejan que usted debe aumentar su capital de propiedad (inversión de capital) para fondos adicionales. De esa manera no se verá sobrevalorado hasta el punto de poner en peligro la supervivencia de su empresa.

La mayoría de las empresas pequeñas o en fase de crecimiento utilizan una financiación de capital limitado. Al igual que con el financiamiento de la deuda, el capital adicional a menudo proviene de inversionistas no profesionales como amigos, parientes, empleados, clientes o colegas de la industria. Sin embargo, la fuente más común de financiación de capital profesional proviene de los capitalistas de riesgo. Se trata de personas que asumen riesgos institucionales y pueden ser grupos

de individuos adinerados, fuentes asistidas por el gobierno o instituciones financieras importantes.

**2.2.1.2 Fuentes del financiamiento:** Hay muchas fuentes de financiamiento de la deuda: bancos, cajas de ahorros y préstamos, compañías financieras comerciales y la SBA son las más comunes. Los gobiernos estatales y locales han desarrollado muchos programas en los últimos años para alentar el crecimiento de las pequeñas empresas en reconocimiento de sus efectos positivos en la economía. Los miembros de la familia, amigos y ex-asociados son todas fuentes potenciales, especialmente cuando los requerimientos de capital son menores.

Tradicionalmente, los bancos han sido la principal fuente de financiación para las pequeñas empresas. Su papel principal ha sido como prestamista de corto plazo que ofrece préstamos a la demanda, líneas de crédito estacionales y préstamos de propósito único para maquinaria y equipo. En general, los bancos se han mostrado reacios a ofrecer préstamos a largo plazo a las pequeñas empresas. El programa de préstamos garantizados de la SBA anima a los bancos y prestamistas no bancarios a otorgar préstamos a largo plazo a las pequeñas empresas reduciendo su riesgo y apalancando los fondos que tienen disponibles. Los programas de la SBA han sido una

parte integral de las historias de éxito de miles de empresas a nivel nacional.

Además de las consideraciones de equidad, los prestamistas generalmente requieren las garantías personales del prestatario en caso de incumplimiento. Esto garantiza que el prestatario tenga un interés personal suficiente en juego para prestar la máxima atención al negocio. Para la mayoría de los prestatarios esto es una carga, pero también una necesidad.

Es más Alvarado (s.f.), en “7 tipos de financiamiento que puedes obtener como emprendedor”, precisa que así como hay máquinas, equipos y talento humano disponible en el mercado, también es posible encontrar financiamiento fuera de las cuatro paredes de tu oficina o local. Tales como:

- **FFF:** No se trata de ningún nuevo banco asentado en nuestro país o algo por el estilo. Son, simplemente, las iniciales de Family, Friends and Fools (Familia, Amigos y Tontos), quienes pueden ser tu primera fuente de financiamiento para tu negocio.
- **Bancos y Cajas:**Ésta es la opción de financiamiento más popular de toda la lista. Sin embargo, no es para todos. Los bancos y cajas exigen requisitos diversos a los emprendedores que requieren un préstamo, y eso que no contamos acerca de las tasas de intereses altas para micro y pequeñas empresas. Ésta es una fuente de financiamiento adecuada para aquellos empresarios que ya cuentan

con experiencia de negocio o con una empresa más o menos consolidada.

- **Business angels:** Son personas que desean invertir en un negocio pero sin ser partícipe activo de él. Por regla general, suelen ser empresarios con experiencia en diversos sectores que no solo aportan capital al nuevo negocio, sino también, consejos y asesoría profesional. Es oportuno mencionar que los business angels al invertir en tu negocio, pasarán a formar parte de tu masa societaria. Así que mucho cuidado con pedir más de lo debido.
- **Venture capital:** Conocido también como capital de riesgo, es el tipo de financiamiento ideal para pequeñas y medianas empresas, con alto potencial de crecimiento. A diferencia de los business angels, aquí no hay un sólo inversionista involucrado, sino que es un capital conformado por el aporte de diversos inversionistas externos al naciente negocio. Aquí hablamos de cifras no menores a los \$ 100.000, lo que los convierte en una fuente poco accesible para emprendedores primerizos.
- **Crowdfunding:** A llegada de Internet a nuestras casas no solo trajo nuevas formas de entretenimiento sino también una innovadora forma de atraer capital hacia nuestras empresas, el crowdfunding, un sistema que ha hecho tan popular el portal Kickstarter. Para generar capital mediante el crowdfunding no necesitas de una plataforma similar a Kickstarter, lo puedes hacer tú mismo a través de tus redes sociales, haciendo conocer la idea de negocios que tienes entre

manos y así descubrir potenciales inversionistas en la red. Algunas de las más interesantes startups actuales han sido financiadas por centenas o miles de aportantes anónimos.

- **Subvenciones del Estado:** Para quienes ya tienen un plan de negocios o un prototipo a la mano, una buena alternativa es postular a algunas de las subvenciones que provee el Estado a favor de los nuevos emprendedores. Si bien es cierto, en el Perú no llueven esta clase de subvenciones, sí los hay para ciertos sectores empresariales a los que el Estado está enfocado a hacer crecer, tales como la tecnología (aceleradora de negocios Startup Perú) o la agro exportación.
- **Concursos empresariales:** Aunque parezca sacado del mundo del arte, también existen diversos concursos empresariales que otorgan incentivos económicos a micro y pequeños empresarios, sobre todo, vinculados al mundo de la innovación. Lo organizan universidades, instituciones del Estado y empresas, que esperan rentabilizar esas ideas de negocio a favor de sus propias organizaciones y, por supuesto, del emprendedor.

**2.2.1.3 Estructura del financiamiento:** En esa misma línea, Castro y Morales (2014), en “Fuentes y estructura de financiamiento”, sostienen que son las obtenciones de recursos financieros que necesita la empresa para poder realizar sus operaciones cotidianas o de crecimiento a largo plazo. Existen algunos tipos de fuentes de financiamientos, son las siguientes: Los ahorros

personales, los amigos y los parientes, bancos y uniones de crédito, y las empresas de capital de inversión.

La estructura financiera se conforma por las inversiones y las fuentes de financiamiento que se utilizan. Se puede decir que la estructura financiera es la obtención de los recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

- **Amortización:** Es un proceso mediante el cual se da a conocer las pérdidas de activos o pasivos para así poder reflejar en el sistema de contabilidad los cambios en el precio del mercado u otras reducciones de valor. Hay dos tipos de amortizaciones, la amortización técnica o económica y la amortización financiera. La amortización técnica consiste en que la inversión realizada se va distribuyendo en el tiempo y recuperándose a través de la venta de los productos comprados o fabricados.

En general es una estimación contable del valor de la depreciación del activo inmovilizado, que hemos visto que forma parte del Balance de la empresa al final del año contable. Esto se hace para dar el valor más cercano al real posible del inmovilizado en el momento de hacer el balance, y por otra, para evitar los beneficios ficticios y que además produciría el empobrecimiento de la empresa cuando desaparezcan.

La amortización financiera se puede definir como las devoluciones o reintegros de los recursos ajenos recibidos a largo

plazo, préstamos o recurso financieros ajenos a largo plazo. En general se puede decir que la amortización financiera es el reembolso gradual de una deuda. Es la obligación de devolver un préstamo recibido de un banco es un pasivo, cuyo importe se va reintegrando en varios pagos diferidos en el tiempo.

- **Evaluación del financiamiento:** La evaluación del financiamiento se refiere a la última parte del proyecto, la cual nos indica todos los aspectos que este mismo pueda tener. En general es tener las técnicas y herramientas necesarias para poder tomar las decisiones estratégicas al momento de estar analizando el proyecto ya que esto nos ayudará a saber qué impacto podría tener una vez poniéndolo en marcha.

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

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

Es necesario comprender dentro de la organización darle la importancia debida al factor humano en la administración. Por otro lado, los directivos deben realizar investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del colaborador y de satisfacción de sus necesidades humanas.

Barnard, sostiene que la teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó, por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la organización empresarial. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización.

Finalmente, la investigación en el campo de la psicología organizacional comenzó primero por averiguar, como podría seleccionar científicamente al trabajador y que métodos deberían emplearse para lograr de este sea más eficiente. Se aplicaron técnicas que dieron origen a un sistema de administración más refinado, cuya práctica ha llegado hasta nuestros días.

Estas técnicas comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes laborales.

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

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la

noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

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

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

mantener un desarrollo estable de la misma.

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

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

- **Rentabilidad económica.** Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.
- **Rentabilidad financiera.** O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Returnonequity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

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

### **2.3. Marco conceptual:**

#### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

Domínguez y Crestelo (2009), en “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre la estructura de financiamiento”, define al financiamiento como la acción de obtener recursos o medios de pago, que serán utilizados en la adquisición de bienes de capital, que toda empresa necesita para lograr sus objetivos y fines.

Es la forma en la cual se financian los activos de una empresa. Siendo representada por el lado derecho del estado de situación financiera, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o de los accionistas.

Concluye Domínguez y otros, el financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso a corto y largo plazo.

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

De Conceptos (2014), sostiene en “Concepto de capacitación”. Es el conjunto de medios que se organizan de acuerdo a un plan, para lograr que un individuo adquiera destrezas, valores o conocimientos teóricos, que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en algún ámbito específico, con mayor eficacia. Se requiere la existencia de un potencial que se trata de transformar en acto.

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

Centro Internacional para el Desarrollo de la Competitividad

Empresarial-CIDCE (2016), en “Fundamentos de la rentabilidad”, sostiene que la rentabilidad de una empresa, son impuestas por los dueños e inversionistas. Los empleados y colaboradores ayudan a que la empresa tenga el éxito esperado y por ello reciben retribución en forma de salarios, bonificaciones y hasta parte de las utilidades. Los clientes contribuyen con la empresa adquiriendo los productos y servicios, proporcionando los ingresos que se requieren, siempre que los productos y servicios sean de su plena satisfacción.

En ese orden de ideas podemos definir a la rentabilidad como la medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades.

Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Concluye CIDCE, para calcular la rentabilidad de una empresa en un período determinado, se toman los ingresos que percibe por las ventas que logra, le resta los costos en que incurre durante ese mismo período y obtiene la utilidad. Luego divide esa utilidad entre la inversión y obtiene la relación de utilidades con respecto a dicha inversión. Matemática simple - nada complicado.

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

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

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

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

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

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

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

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

**Artículo 12°.-** Contabilidad completa:

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

12.2 Asimismo, los siguientes libros y registros integrarán la contabilidad completa siempre que el deudor tributario se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta: (a) Libro de Retenciones incisos e) y f) del artículo 34° de la Ley del Impuesto a la Renta: (b) Registro de Activos Fijos, (c) Registro de Costos, (d) Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas, y (e) Registro de Inventario Permanente Valorizado.

• **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas**

**empresas.** Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

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

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas, entre estos aspectos tenemos:

- **Características de micro, pequeña y mediana empresa.** Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada.

Desde ahora una Microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una Pequeña Empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), y la Mediana Empresa cuyas ventas anuales mayores a 1700 UIT y hasta el máximo de 2300 UIT.

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

Concluye Perú Pyme, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos

beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores Mypes. El Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

Asimismo, Pymes (2015), en “La muerte de las pymes: ¿Cuánto tiempo duran los pequeños negocios y por qué?”, sostiene que los emprendedores generalmente inician con mucho entusiasmo la creación de su empresa y dentro de sus propósitos ciertamente está el tener éxito.

Sin embargo, muchas de ellas, especialmente las más pequeñas, no alcanzarán una ‘edad de madurez’ o de consolidación y desaparecen en poco tiempo; la tasa de mortalidad de emprendimientos en los primeros tres años de vida es del orden del 80%, es decir la mortalidad oscila entre un 18% y un 28% en las empresas nuevas, tras un año de creadas.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

### **3.1.1 Cuantitativo**

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

### **3.1.2 No experimental**

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

### **3.1.3 Transversal**

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

### **3.1.4 Retrospectivo**

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

### **3.1.5 Descriptivo**

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

## **3.2 Población y Muestra**

### **3.2.1 Población**

Tresierra (2010), afirma “Es el conjunto de elementos relacionados entre sí, que poseen una o más variables (características, atributos o propiedades) comunes, las que son precisadas en el tiempo y en el espacio” (p. 91). En esta investigación la población estuvo conformada por 21 micro y pequeños empresarios del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

Fuente: Trabajo de campo de la autora.

### **3.2.2 Muestra.**

Tresierra (2010), afirma “Es una parte representativa y adecuada

de la población y/o universo, que es obtenida por el investigador para hacer sus observaciones. Esto es para obtener datos, que son puntos de partida para las generalizaciones” (p. 93). En esta investigación se tomaron de la población, en forma intencionada a 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

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

| <b>Variable</b>   | <b>Definición conceptual</b>   | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b>  | <b>Escala de medición</b>   |
|---|--|---|---|
| Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | Nominal:<br>Especificar   |
|   |  | Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.       | Razón<br><br>Un año<br><br>Dos años<br><br>Tres años<br><br>Más de tres años  |
|   |  | Número de trabajadores  | Razón:<br>01<br><br>06<br><br>15<br><br>16 – 20<br><br>Másde20  |
|   |  | Objetivo de las micro y pequeñas empresas.  | Nominal:<br>Maximizarganancias<br><br>Darempleoalafamilia<br><br>Generaringresospara lafamilia<br><br>Otros:especificar |

| <b>Variable</b>   | <b>Definición conceptual</b>  | <b>Definición operacional:<br/>Indicadores</b>       | <b>Escala de medición</b>             |
|---|---|--|---------------------------------------|
| Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | Solicitó crédito                                     | Nominal:<br>Si<br>No                  |
|   |   | Recibió crédito                                      | Nominal:<br>Si<br>No                  |
|   |   | Monto del crédito solicitado                         | Cuantitativa:<br>Especificar el monto |
|   |   | Monto del crédito recibido                           | Cuantitativa:<br>Especificar el monto |
|   |   | Entidad a la que solicitó el crédito                 | Nominal:<br>Bancaria<br>No bancaria   |
|   |   | Entidad que le otorgó el crédito                     | Nominal:<br>Bancaria<br>No bancaria   |
|   |   | Tasa de interés cobrada por el crédito               | Cuantitativa:<br>Especificar la tasa  |
|   |   | Crédito oportuno                                     | Nominal:<br>Si<br>No                  |
|   |   | Crédito inoportuno                                   | Nominal:<br>Si<br>No                  |
|   |   | Monto del crédito:<br>Suficiente<br><br>Insuficiente | Nominal:<br>Si<br>No<br>Si<br>No      |
| Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa   | Nominal:<br>Si<br>No  |  |                                       |

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

| Variable  | Definición conceptual   | Definición operacional:<br>Indicadores  | Escala de medición   |
|---|---|---|----------------------|
| Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas de la rentabilidad en el periodo de estudio. | Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años                             | Nominal:<br>Si<br>No |
|   |   | Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.                     | Nominal:<br>Si<br>No |
|   |   | Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal. | Nominal:<br>Si<br>No |
|   |   | Creeo percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos.  | Nominal:<br>Si<br>No |

**Fuente:** Elaboración propia.

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

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

#### **3.4.1 Técnica**

Tresierra (2010), afirma “Conjunto de reglas o normas que constituyen la prescripción de actividades de un método en ejecución” (p.12). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta. Tresierra afirma que “la encuesta es aquella que recoge información sobre aspectos muy específicos, basado en una interacción directa o indirecta entre el investigador y el encuestado” (p.104).

#### **3.4.2 Instrumento**

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

### **3.5 Procedimiento de recolección de datos**

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

obtenida de los encuestados, y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

### **3.6 Plan de análisis**

Tresierra (2010), afirma “El análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos” (p. 107). En esta investigación, los datos recolectados se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

### **3.7 Matriz de consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

| TÍTULO  | ENUNCIADO DEL PROBLEMA  | OBJETIVOS   | VARIABLES  | DIMENSIONES            | INDICADORES   | METODOLOGÍA              |  |   |                           |                 |  |
|---|---|---|--|------------------------|---|--------------------------|--|---|---------------------------|-----------------|--|
|   |   |   |  |                        |   | TIPO Y NIVEL             | POBLACIÓN  | INSTRUMENTO   |                           |                 |  |
| Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | <b>FORMULACIÓN</b><br>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018? | <b>GENERAL</b>  | Representantes legales de las micro y pequeñas empresas. | Características        | Edad<br>Sexo<br><br>Grado de Instrucción<br>Estado civil<br>Profesión y/o ocupación | Cuantitativo-Descriptivo | La población estará conformada por 21 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | Cuestionario de 36 preguntas cerradas.  |                           |                 |  |
|   |   | <b>ESPECÍFICOS</b>  |  |                        |   |                          |  |   | Micro y pequeñas empresas | Características | Rubro<br>Años en el rubro<br><br>Formalidad<br>Motivo de formación |
|   |   | Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056               | Número de trabajadores | DISEÑO  | MUESTRA                  | ANÁLISIS DE DATOS  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  |                        |   |                          |  | Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. | Financiamiento            | Bancos          | Forma de financiamiento  |
|   |   | Interés   | Tasa de interés  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   | Monto   | Monto del crédito  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   | Plazos  | Plazo del crédito  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   | Inversión   | Inversión del crédito                                    |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   | Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.            | capacitación   | Personal               | Permanente<br>Eventual  |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  | Cursos                 | Tipos de capacitación<br>Temas de capacitación<br>Cantidad de capacitación          |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   | Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.            | Rentabilidad   | Financiamiento         | Mejora rentabilidad   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  | Capacitación           | Mejora rentabilidad   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   | Describir las principales características de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.            |  | Tipos                  | Económica<br>Financiera   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |
|   |   |   |  |                        |   |                          |  |   |                           |                 |  |

### **3.8 Principios Éticos**

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

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

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

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

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

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

manifiesta una tensión entre el principio de autonomía y la prestación de determina dos bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### 1. Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018

**Tabla 1**

*Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018*

|         | Frecuencia    | Porcentaje |       |
|---------|---------------|------------|-------|
| Válidos | 31 a 40 años  | 3          | 14,3  |
|         | 41 a 50 años  | 10         | 47,6  |
|         | 51 a más años | 8          | 38,1  |
|         | Total         | 21         | 100,0 |

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

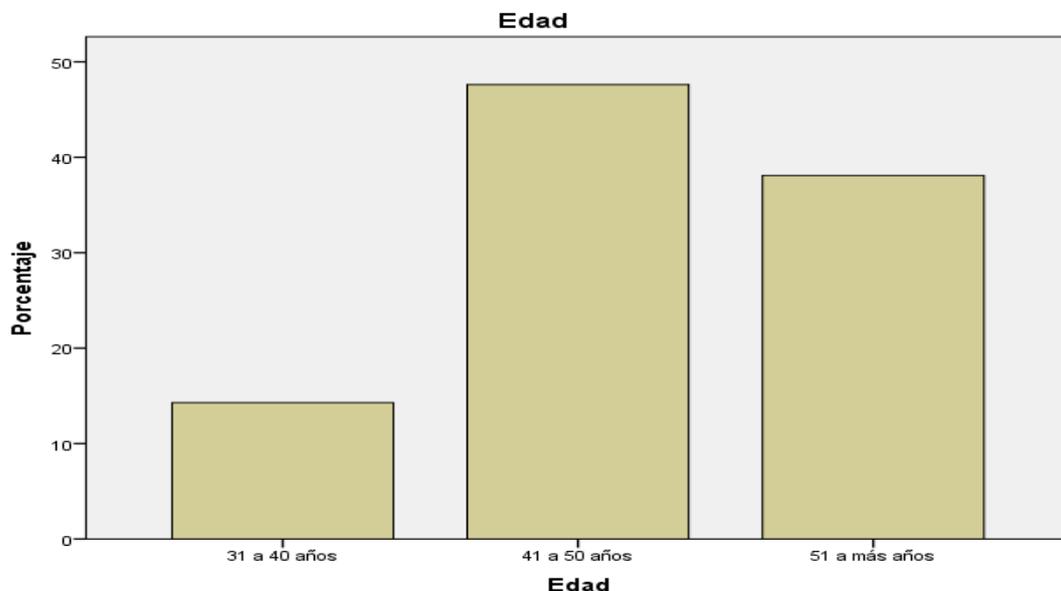


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 1.

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 47.6% tienen entre 41 a 50 años de edad, el 38.1% tienen de 51 a más años, mientras que el 14.3% tienen de 31 a 40 años de edad.

**TABLA 2**

*El sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018*

|         |           | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|------------|
| Válidos | Masculino | 11         | 52,4       |
|         | Femenino  | 10         | 47,6       |
|         | Total     | 21         | 100,0      |

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

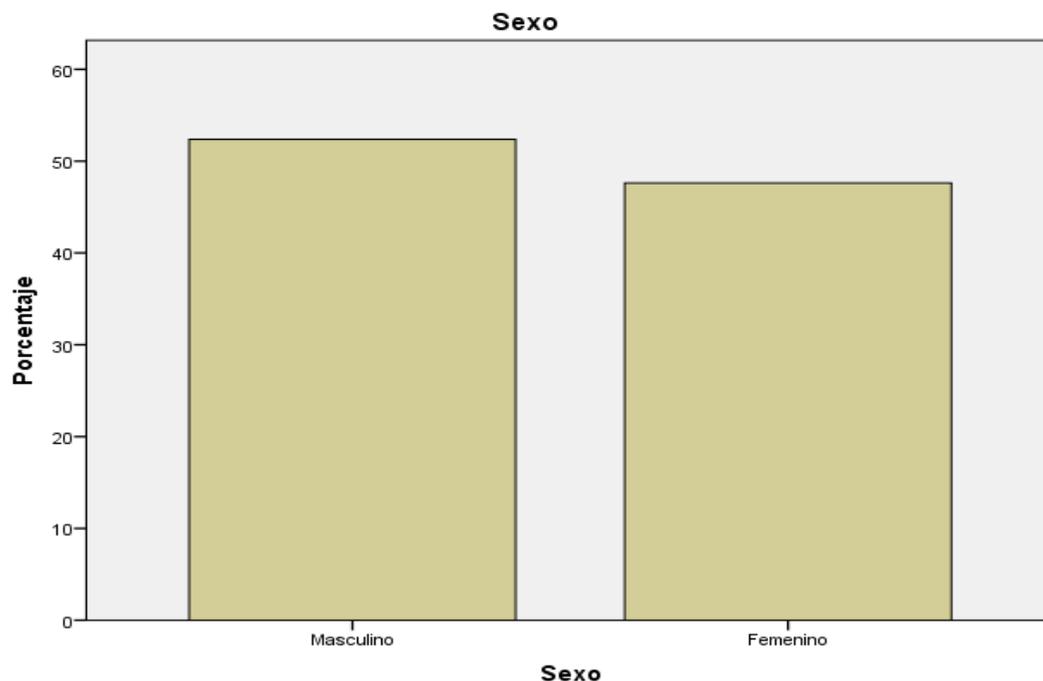


Figura 2. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 2

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro empresas encuestados el 52.4% son del sexo masculino, mientras que el 47.6% son masculino.

**Tabla 3**

*Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|   | Frecuencia | Porcentaje |
|---|------------|------------|
| Ninguno                                 | 6          | 28,6       |
| Secundaria completa                     | 3          | 14,3       |
| Válidos Superior universitaria completa | 11         | 52,4       |
| Superior no universitaria completa      | 1          | 4,8        |
| Total                                   | 21         | 100,0      |

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

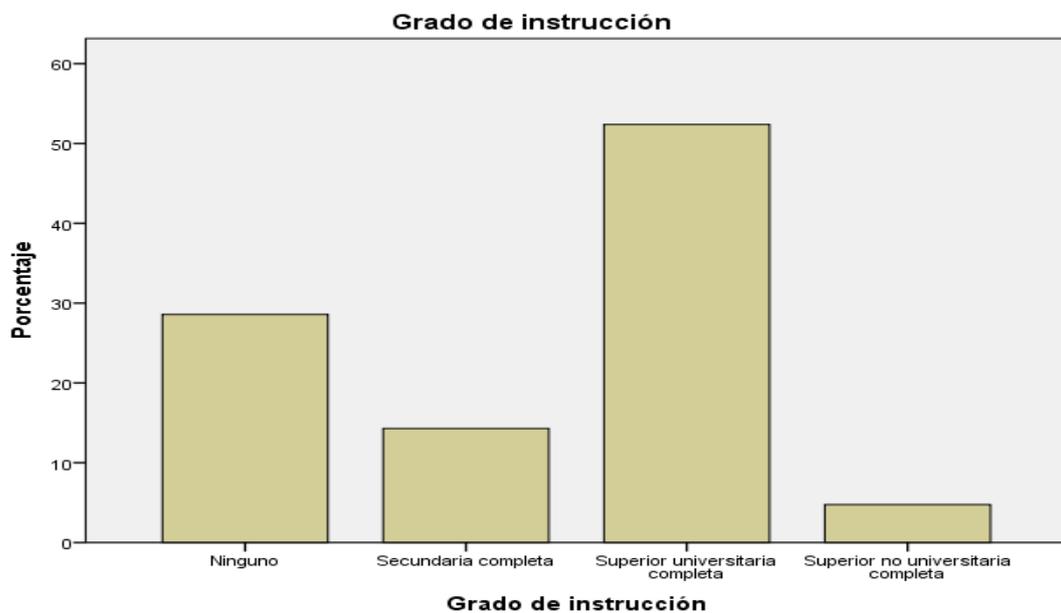


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 52.4% tienen grado de instrucción superior universitario completo, el 25.6% no tienen grado de instrucción, el 14.3% tienen secundaria completa, mientras el 4.8% tienen superior no universitaria completa.

**Tabla 4**

*Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         | Frecuencia  | Porcentaje |       |
|---------|-------------|------------|-------|
| Válidos | Soltero     | 1          | 4,8   |
|         | Casado      | 11         | 52,4  |
|         | Conviviente | 4          | 19,0  |
|         | Divorciado  | 2          | 9,5   |
|         | Otros       | 3          | 14,3  |
|         | Total       | 21         | 100,0 |

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

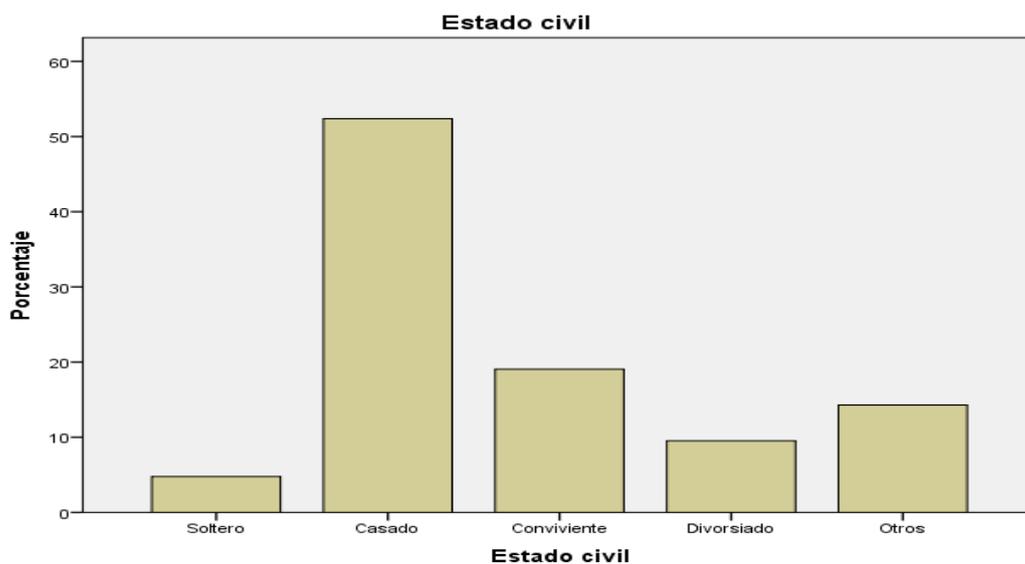


Figura 4. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 4

## **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de los encuestados, el 52.4% son casados, el 19% son convivientes, el 14.3% otros, el 9.5% son divorciados, mientras que el 4.8% son solteros.

**Tabla 5**

***Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|         |               | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------|------------|------------|
| Válidos | Ninguno       | 10         | 47,6       |
|         | Administrador | 4          | 19,0       |
|         | Ingeniero     | 2          | 9,5        |
|         | Enfermero     | 1          | 4,8        |
|         | Contador      | 4          | 19,0       |
|         | Total         | 21         | 100,0      |

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

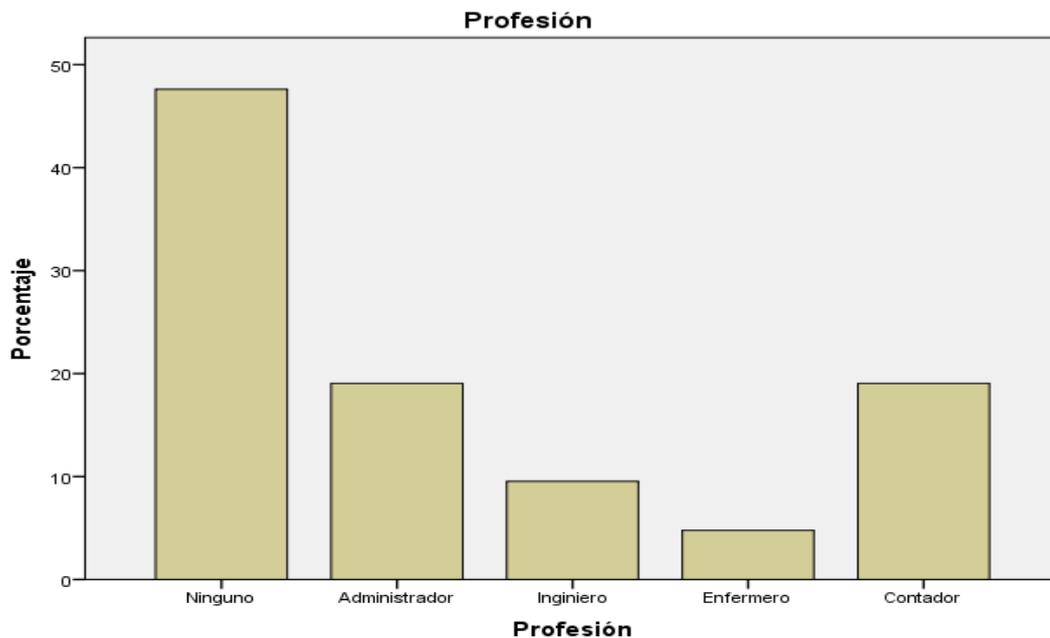


Figura 5. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

## **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 47.6% no precisa su profesión, el 19% son contadores, el 19% son administradores, el 9.5% son ingenieros, mientras que el 4.8% son enfermeros.

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.

**Tabla 6**

*Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |              | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|--------------|------------|------------|
| Válidos | Comerciantes | 21         | 100,0      |

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

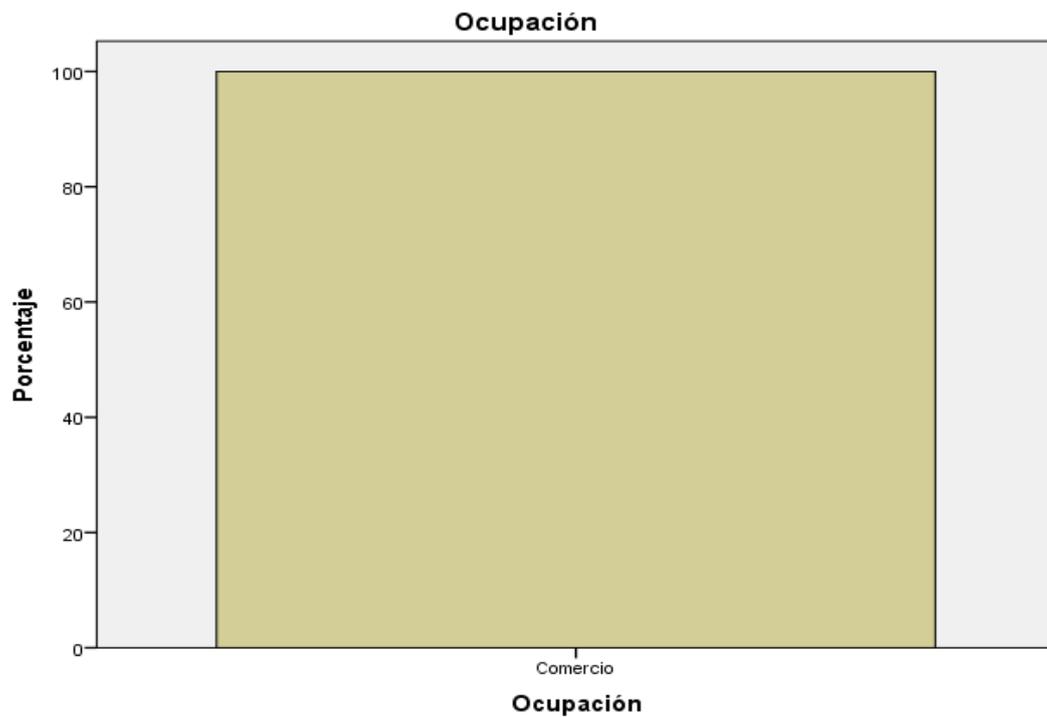


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 6

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 6 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, su ocupación es comerciantes.

**Tabla 7**

***Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|         | Frecuencia    | Porcentaje |       |
|---------|---------------|------------|-------|
| Válidos | 1 a 4 años    | 6          | 28,6  |
|         | 5 a 8 años    | 9          | 42,9  |
|         | 9 a 12 años   | 5          | 23,8  |
|         | 13 a más años | 1          | 4,8   |
|         | Total         | 21         | 100,0 |

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

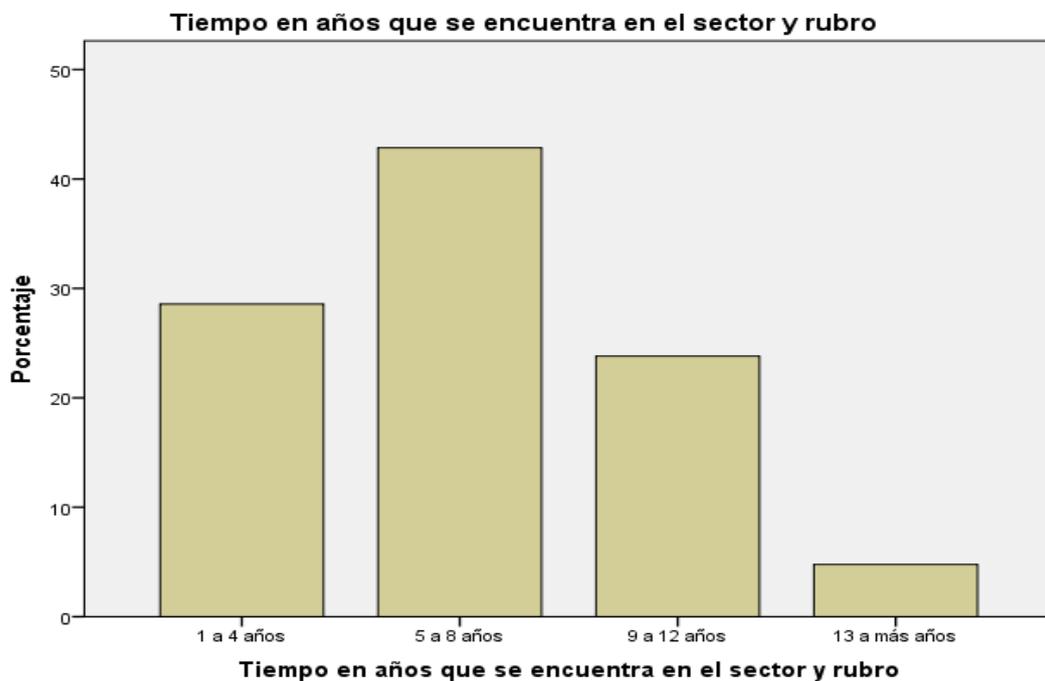


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 7

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 42.9% tienen de 5 a 8 años en el rubro compra y venta de prendas de vestir, el 23.8% tienen de 9 a 12 años, el 28.6% de 1 a 4 años, mientras que el 4.8% de 13 a más años.

**Tabla 8**

*Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |          | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----------|------------|------------|
| Válidos | Formal   | 20         | 95,2       |
|         | Informal | 1          | 4,8        |
|         | Total    | 21         | 100,0      |

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

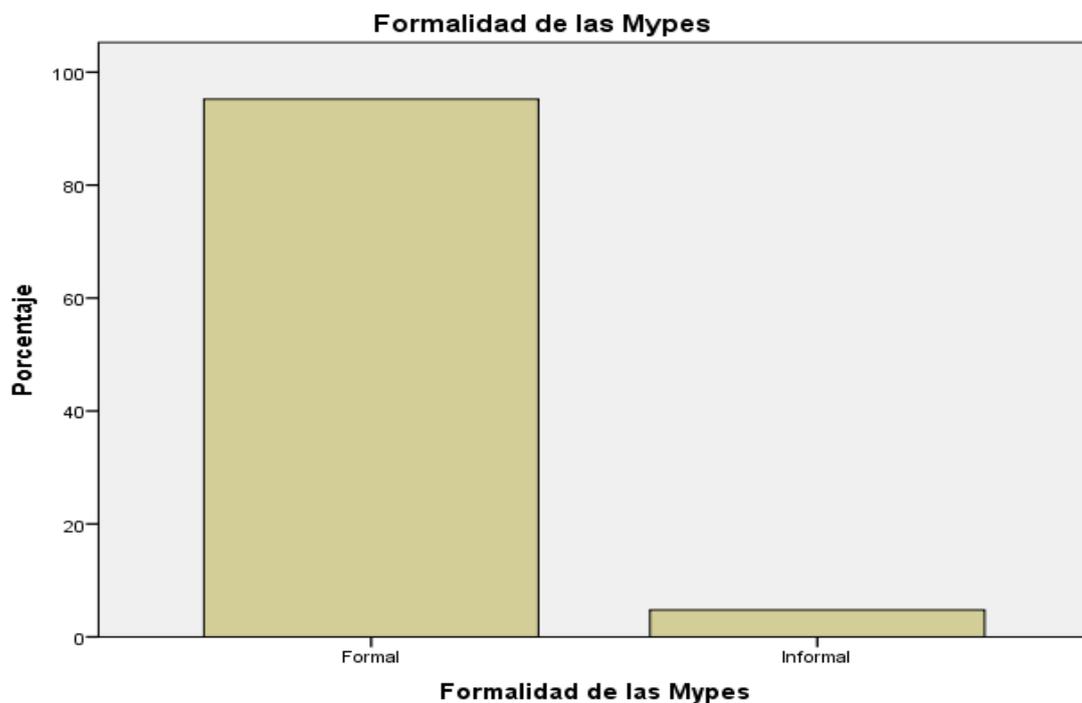


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 8

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 8 se observa que, del 100% de los encuestados, el 95.2% son Mypes formales, mientras que el 4.8% son informales.

**Tabla 9**

**Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.**

|         | Frecuencia | Porcentaje |       |
|---------|------------|------------|-------|
| Válidos | 1 a 2      | 11         | 52,4  |
|         | 3 a 4      | 7          | 33,3  |
|         | 5 a 6      | 2          | 9,5   |
|         | 7 a más    | 1          | 4,8   |
|         | Total      | 21         | 100,0 |

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



Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 09

## **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 52.4% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 33.3% tienen de 3 a 4 trabajadores, el 9.5% tienen de 5 a 6 trabajadores, mientras que el 4.8% tienen de 7 a más trabajadores permanentes.

**Tabla 10**

***Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|         | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| Válidos | 1 a 2      | 19         |
|         | 3 a 4      | 1          |
|         | 7 a más    | 1          |
|         | Total      | 21         |
|         |            | 100,0      |

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

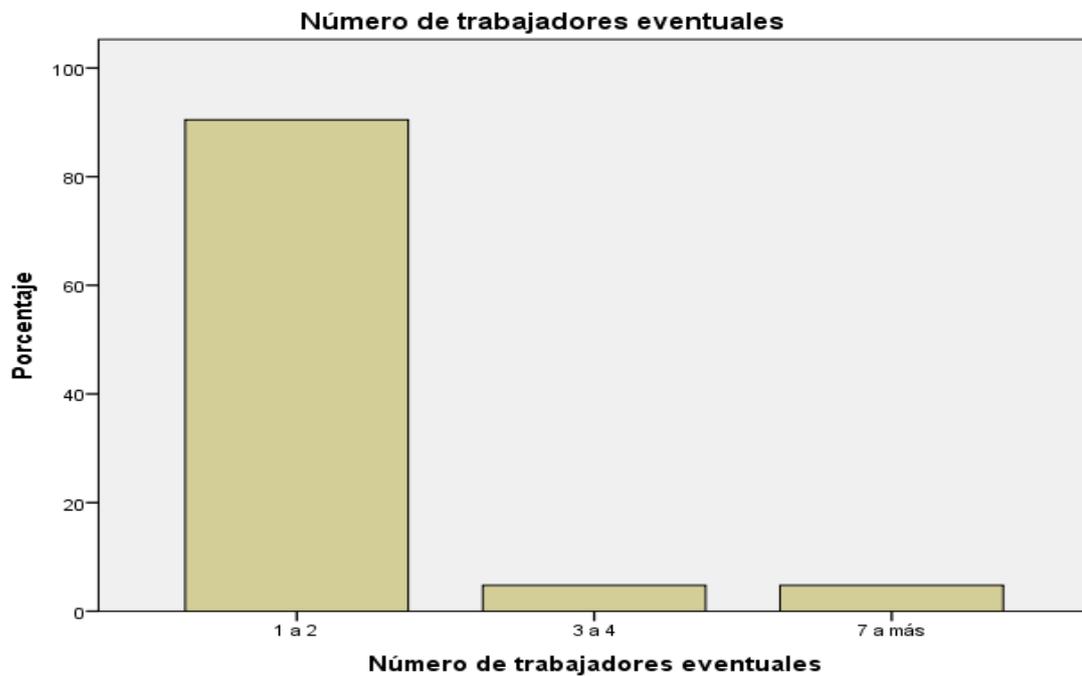


Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las MYPES encuestadas, el 90.5% manifestaron que tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 4.8% tienen de 3 a 4 trabajadores, mientras que el 4.8% tienen más de 7 trabajadores eventuales.

**Tabla 11**

***Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|         |                  | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------|------------|------------|
| Válidos | Obtener ganancia | 21         | 100,0      |

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

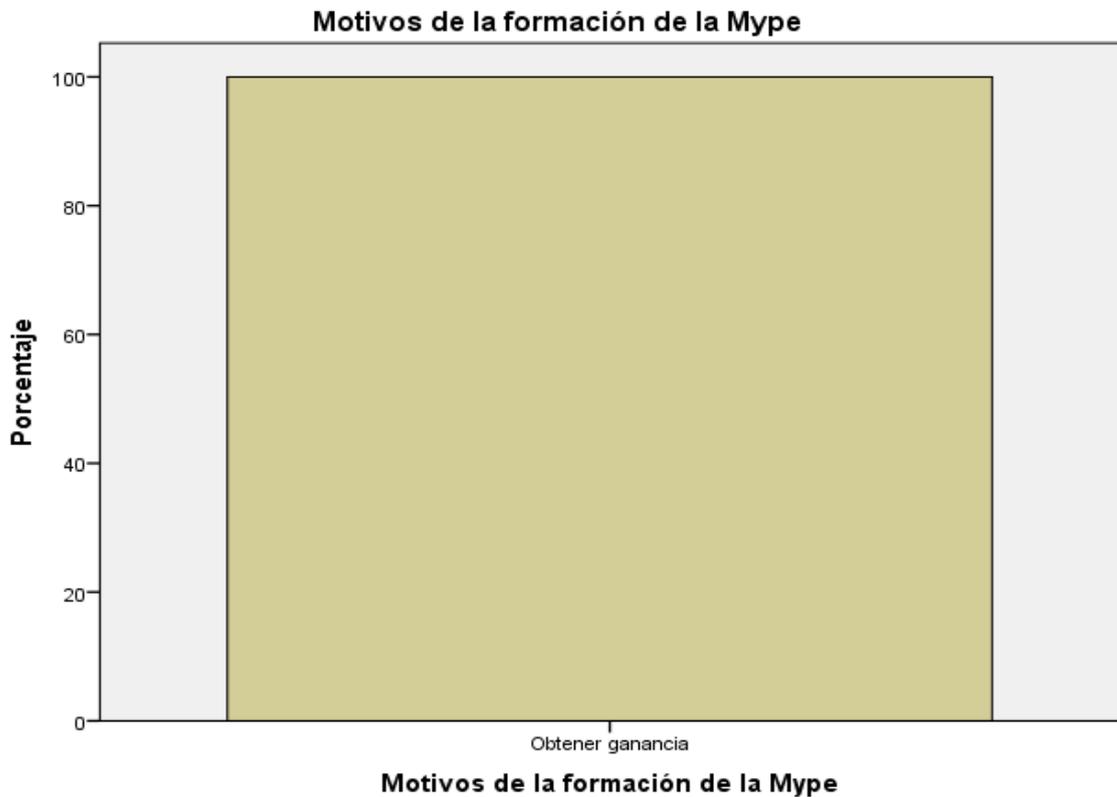


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

### **INTERPRETACIÓN**

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

**3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018**

**Tabla 12**

*Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |                            | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----------------------------|------------|------------|
| Válidos | Financiamiento de terceros | 21         | 100,0      |

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



Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

**INTERPRETACIÓN**

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

**Tabla 13**

*Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |                        | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------------------|------------|------------|
| Válidos | Banco de crédito (BCP) | 11         | 52,4       |
|         | Banco Interbank        | 6          | 28,6       |
|         | Banco Continental      | 4          | 19,0       |
|         | Total                  | 21         | 100,0      |

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

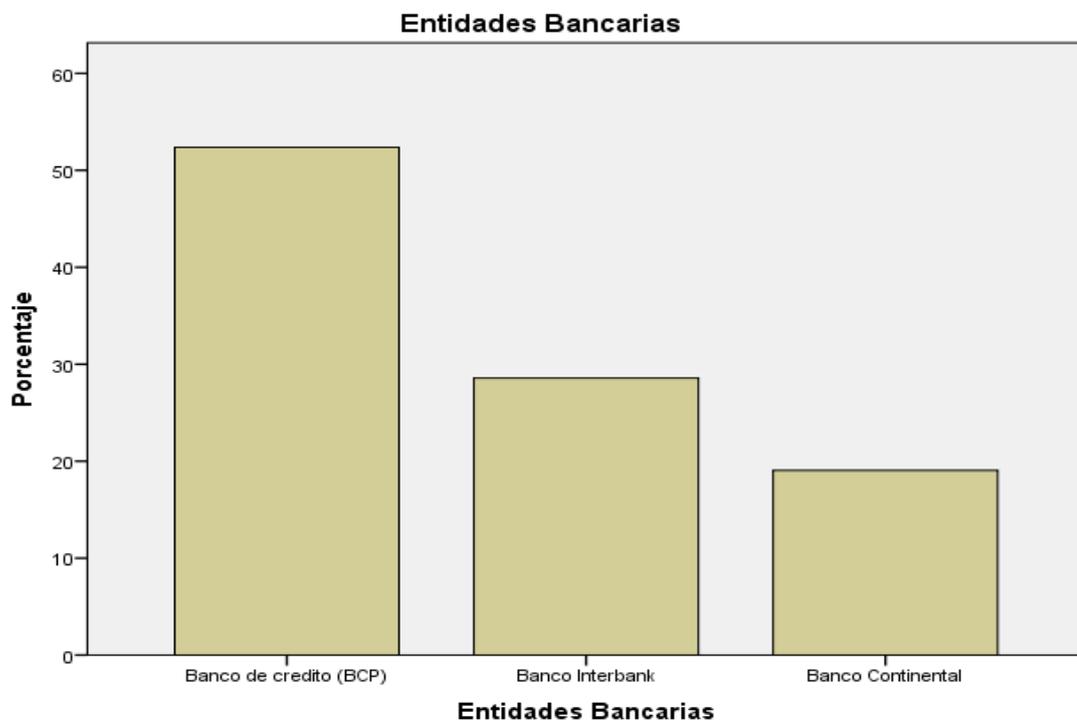


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 13

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 52.4% obtienen crédito del Banco de Crédito, el 28.6% del Interbank, mientras que el 19% obtienen su crédito del Banco Continental.

**Tabla 14**

*Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |           | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-----------|------------|------------|
| Válidos | Desconoce | 8          | 38,1       |
|         | 2,1 a 4%  | 13         | 61,9       |
|         | Total     | 21         | 100,0      |

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

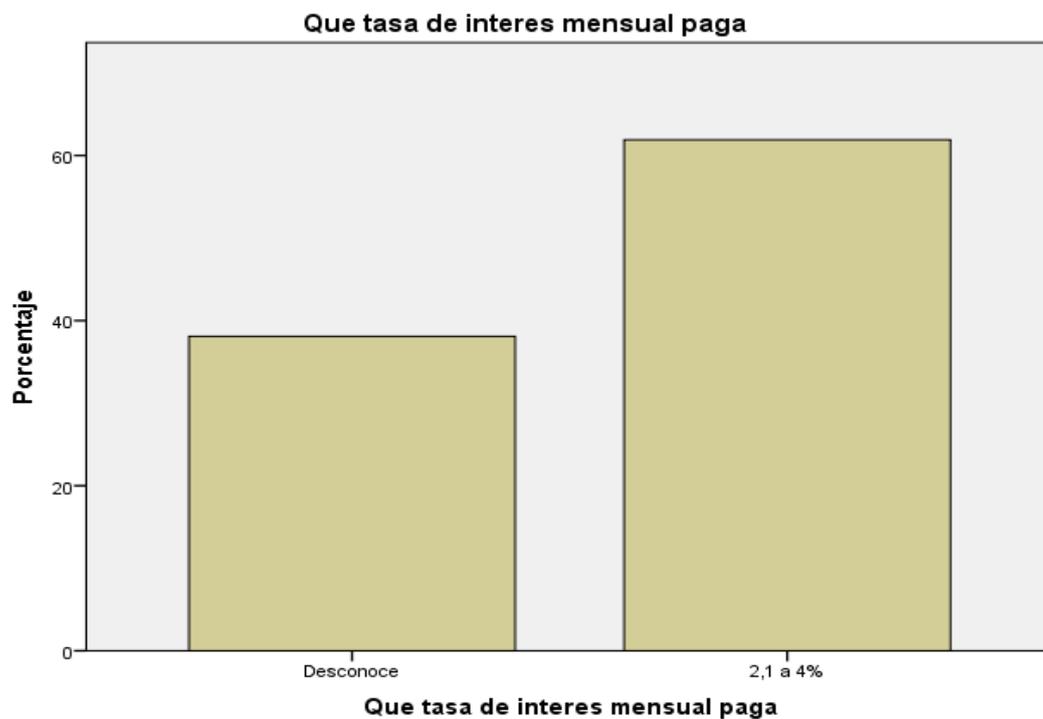


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 61.9% paga tasa de interés mensual de 2.1% a 4%, mientras que el 38.1% desconoce la tasa de interés mensual que paga.

**Tabla 15**

*Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |         | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------|------------|------------|
| Válidos | Ninguna | 21         | 100,0      |

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

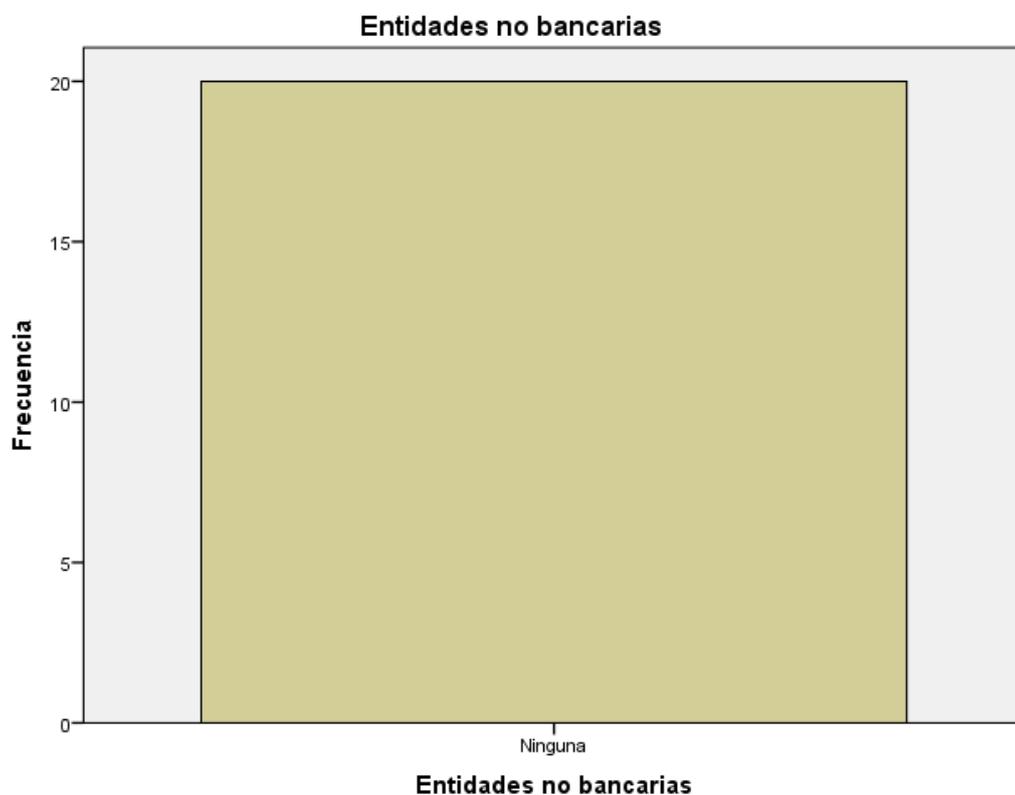


FIGURA N° 15. Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 15

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 15, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, no realizaron crédito a entidades no bancarias.

**Tabla 16**

*Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |         | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------|------------|------------|
| Válidos | Ninguna | 21         | 100,0      |

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



FIGURA N° 16. Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 16

### **INTERPRETACIÓN**

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

**Tabla 17**

*Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |                         | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------------------------|------------|------------|
| Válidos | Prestamistas o usureros | 9          | 44,0       |
|         | Otros                   | 12         | 56,0       |
|         | Total                   | 21         | 100,0      |

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

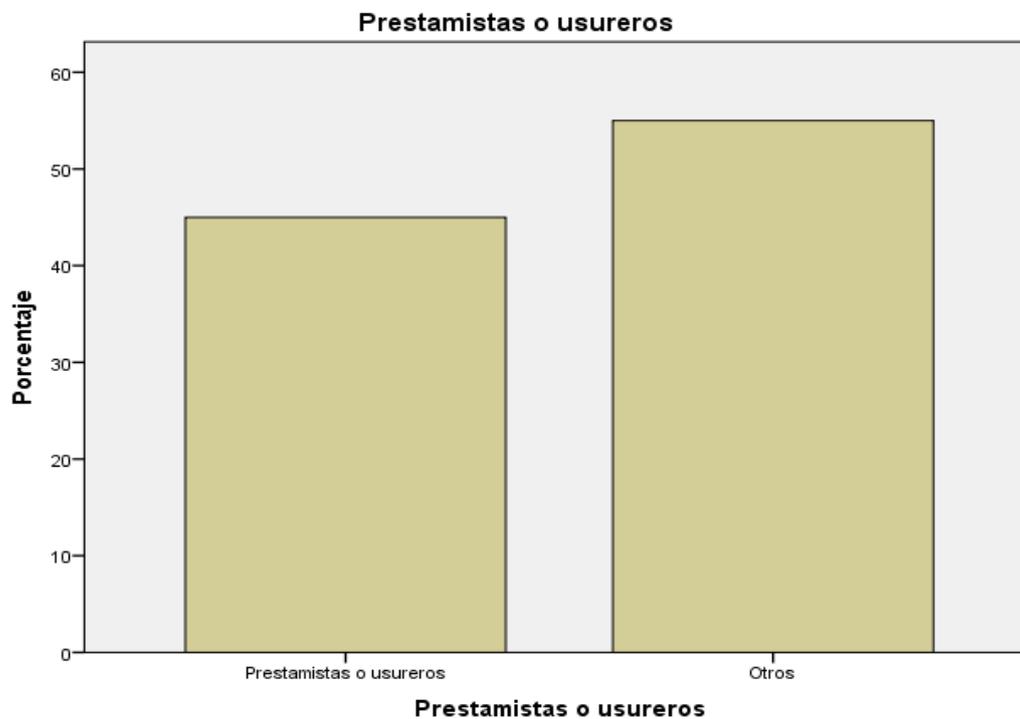


FIGURA N° 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas-

Fuente: Tabla N° 17

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 56% realizaron crédito a otros prestamistas o usureros, mientras que el 44% si realizó obtuvo crédito de prestamistas o usureros.

**Tabla 18**

*Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         | Frecuencia | Porcentaje |       |
|---------|------------|------------|-------|
| Válidos | 1 a 10%    | 5          | 24,0  |
|         | 11 a 20%   | 4          | 20,0  |
|         | Otros      | 12         | 56,0  |
|         | Total      | 21         | 100,0 |

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

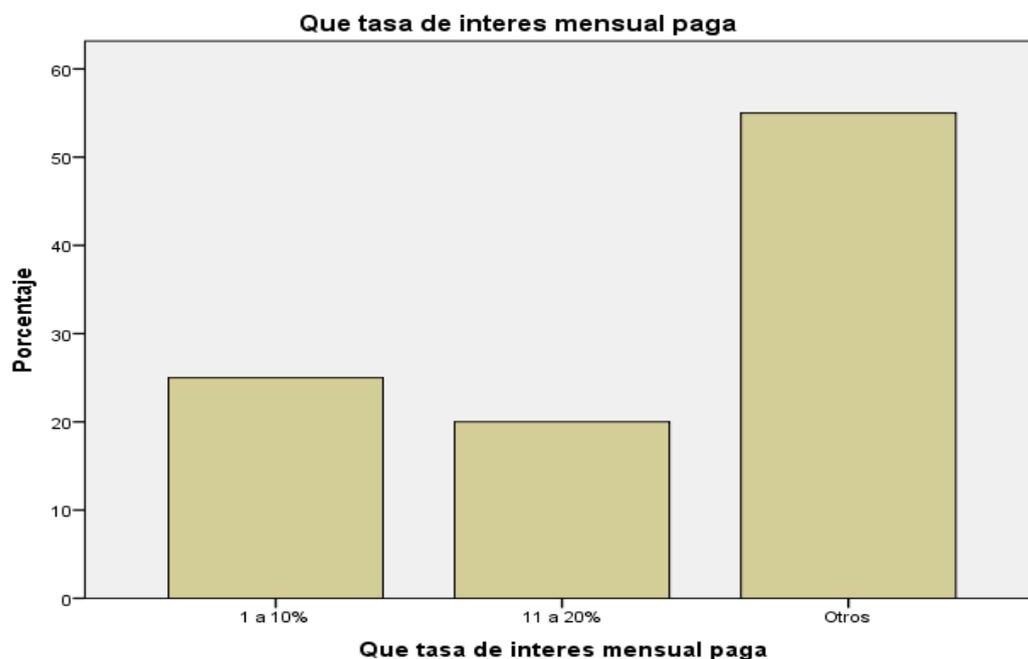


FIGURA N° 18. Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 18

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 56% pagaron otras tasas de interés a los prestamistas o usureros, el 20% pagó de 1 a 10% de interés mensual, mientras que el 20% pagó de 11 a 20% de interés mensual.

**Tabla 19**

***Otras entidades que obtienen crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|         |         | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------|------------|------------|
| Válidos | Ninguna | 21         | 100,0      |

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

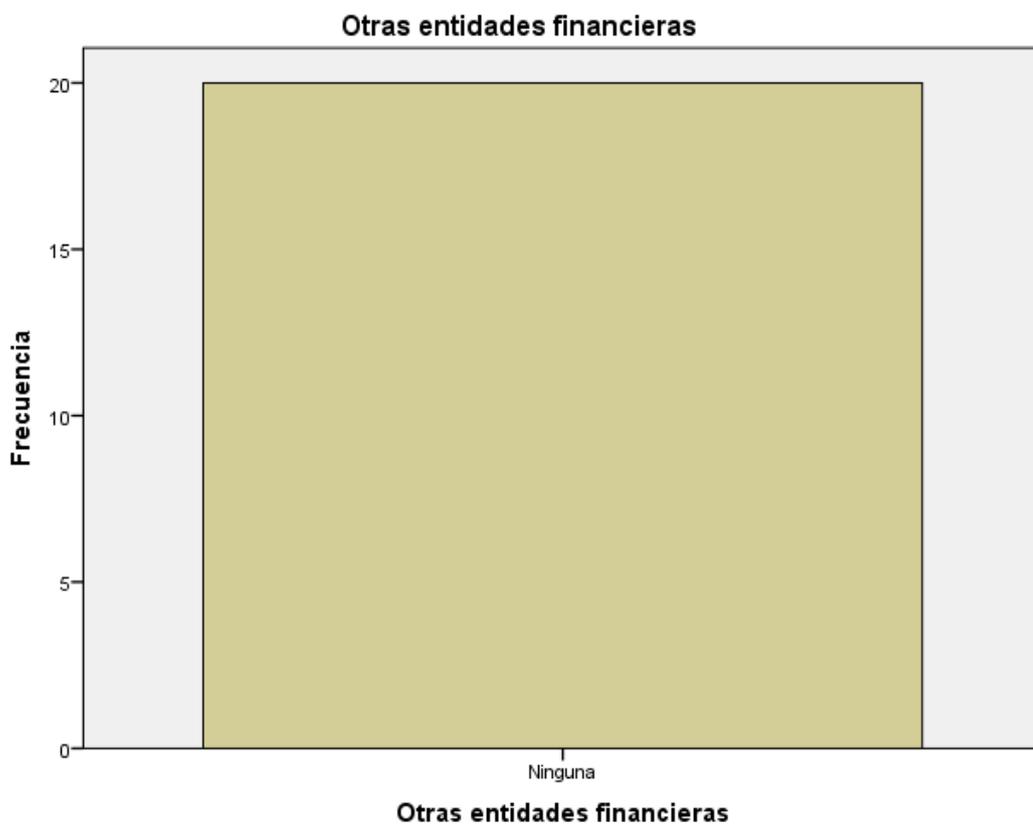


FIGURA N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 19

### **INTERPRETACIÓN**

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

**Tabla 20**

*Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |                     | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|---------------------|------------|------------|
| Válidos | Entidades Bancarias | 21         | 100,0      |

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

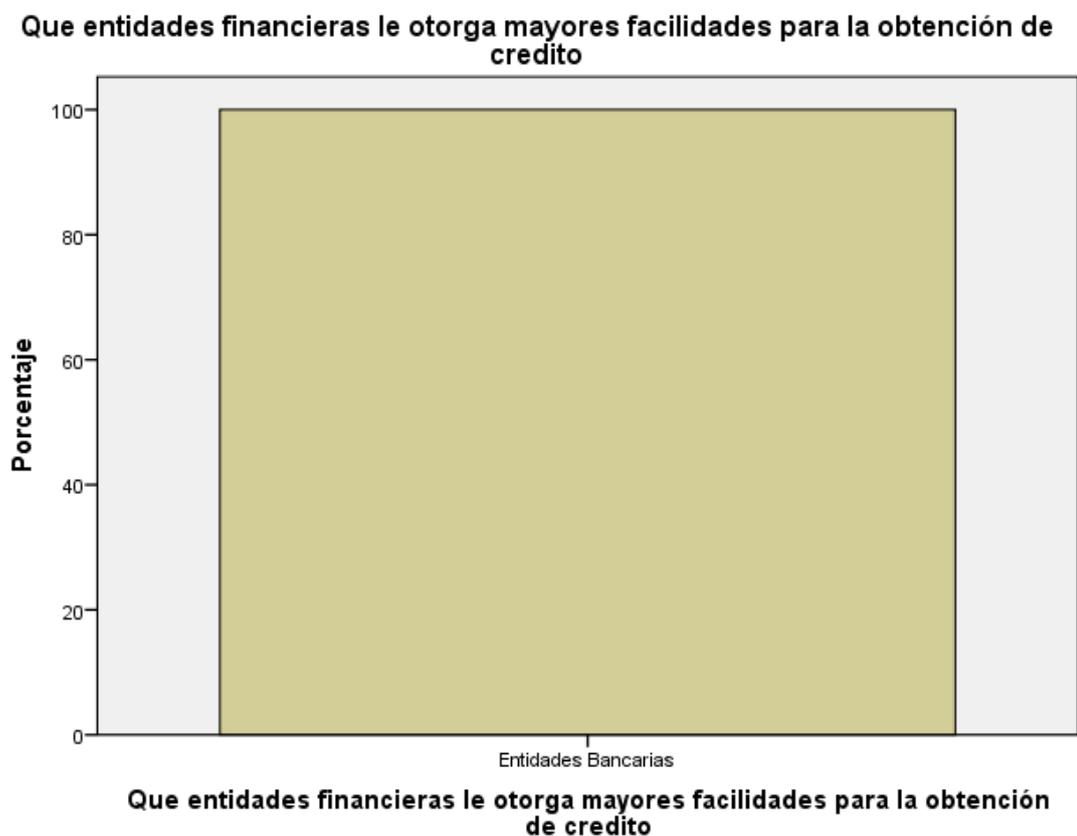


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 20, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades.

**Tabla 21**

*Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |    | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | Si | 21         | 100,0      |

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

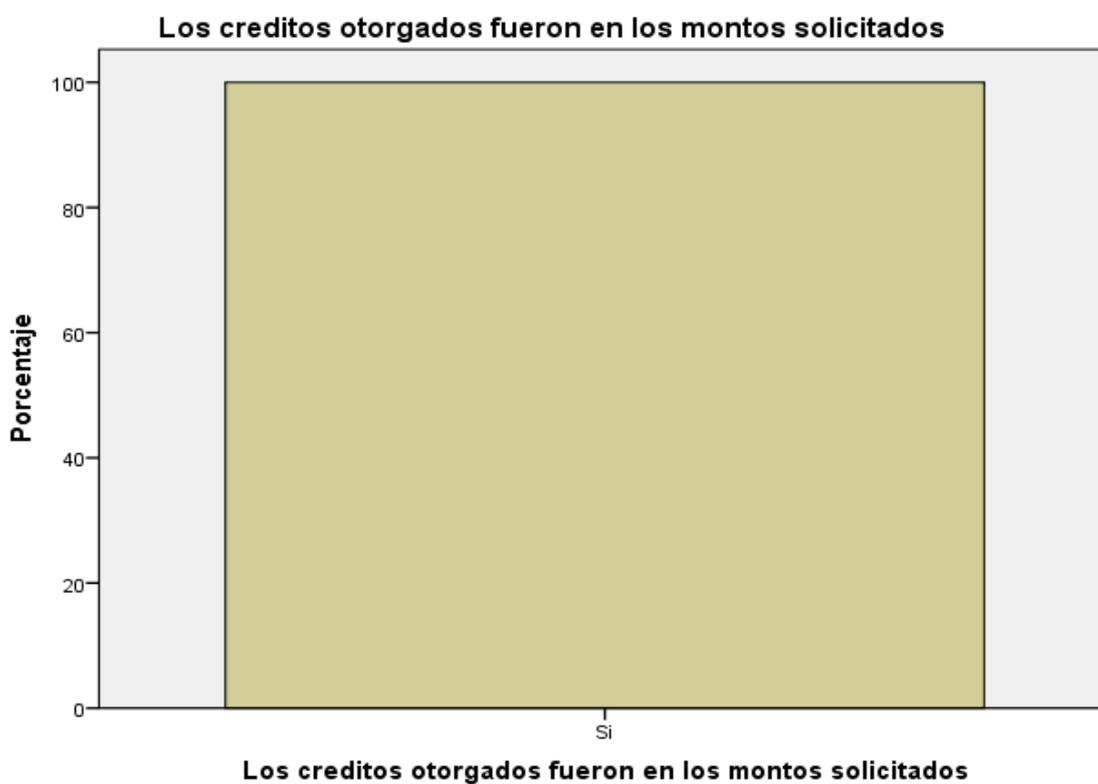


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados..

Fuente: Tabla 21

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 21 se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

**Tabla 22**

***Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|                       | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|------------|------------|
| Válidos               |            |            |
| 1000 a 20 000 soles   | 1          | 4,8        |
| 21 000 a 50 000 soles | 4          | 19,0       |
| 51 000 a 90 000 soles | 7          | 33,3       |
| 91 000 a más soles    | 9          | 42,9       |
| Total                 | 21         | 100,0      |

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

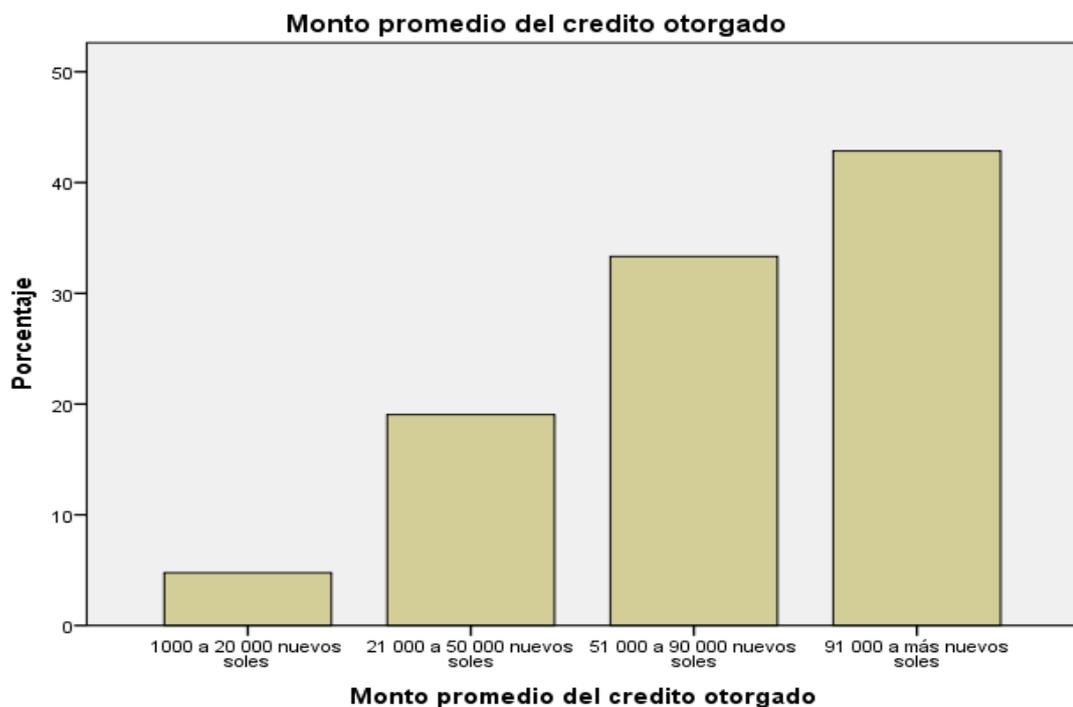


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 22

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 42.9% manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/91,000 a más, el 33.3% precisa que fue de S/.51,000 a S/90,000, el 19% manifestó que fue en promedio de S/21,000 a S/50,000, mientras que el 4.8% precisó que fue en promedio de S/1,000 a S/20,000 soles.

**Tabla 23**

*Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |             | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------------|------------|------------|
| Válidos | Corto Plazo | 2          | 9,5        |
|         | Largo Pazo  | 19         | 90,5       |
|         | Total       | 21         | 100,0      |

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

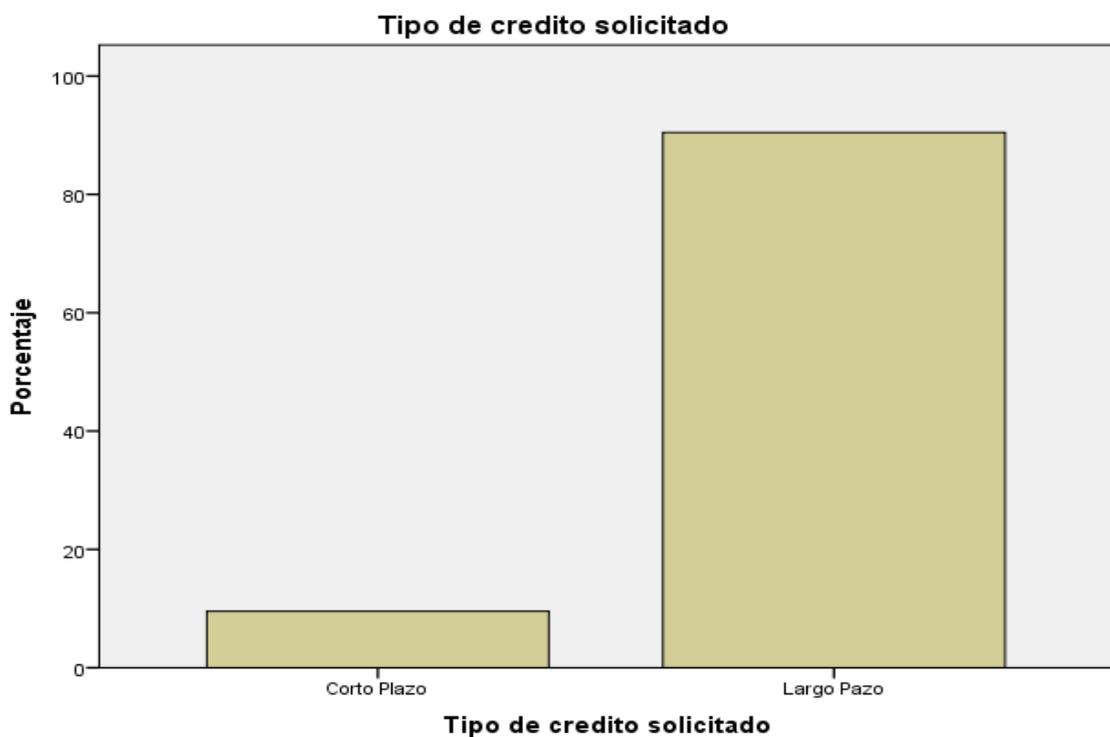


Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 90.5% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, mientras que el 9.5% precisó que fue a corto plazo.

**Tabla 24**

***Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|                                       | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------------|------------|------------|
| Válidos                               |            |            |
| Mejoramiento y/o ampliación del local | 16         | 76,2       |
| Activos fijos                         | 3          | 14,3       |
| Programas de capacitación             | 2          | 9,5        |
| Total                                 | 21         | 100,0      |

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

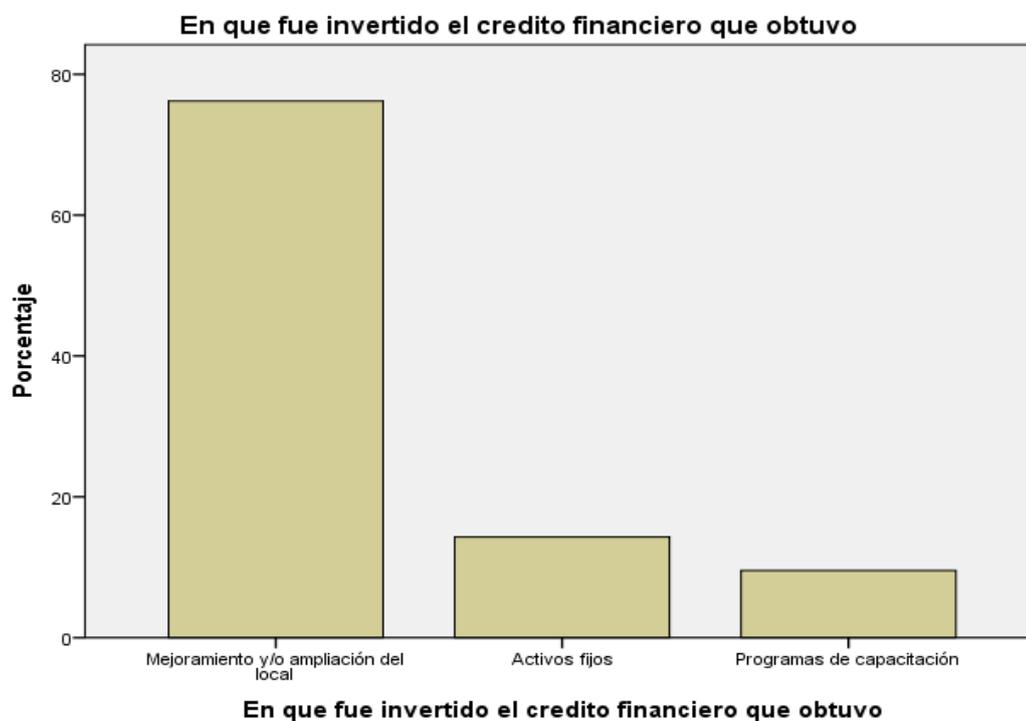


Figura24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 24

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 76.2% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 14.3% precisó que lo utilizó en activos fijos, mientras que el 9.5% lo utilizó en programas de capacitación

**4. Respecto a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018**

**Tabla 25**

*Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |    | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | Si | 21         | 100,0      |

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

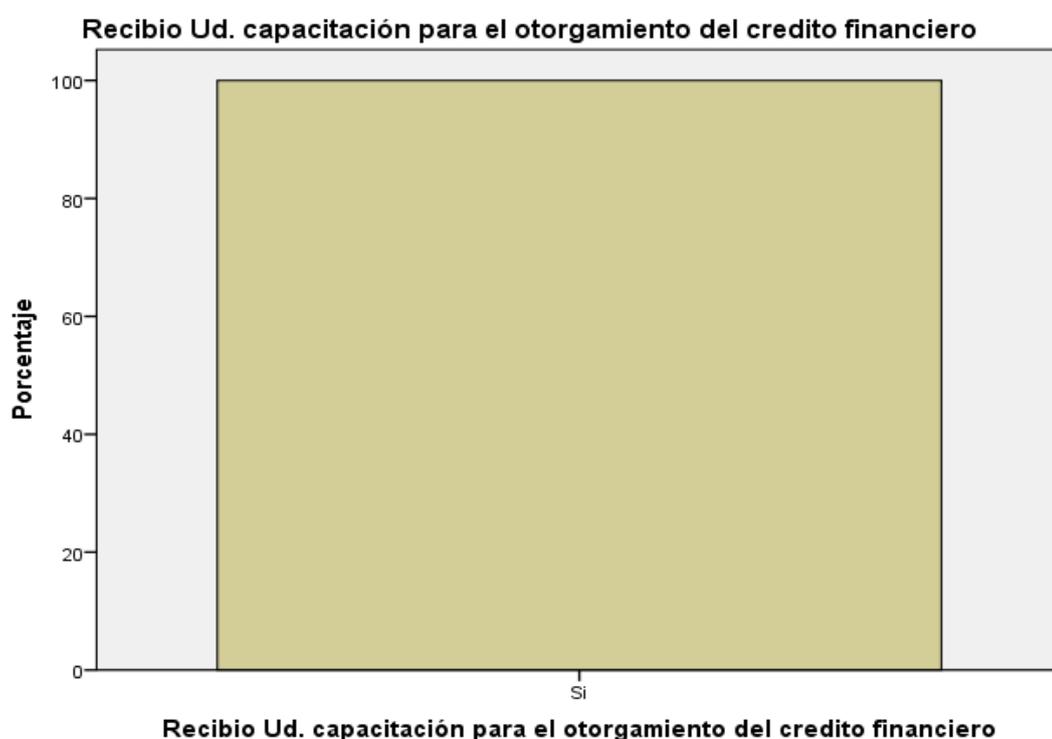


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 25

**INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 25, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas, recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito.

**Tabla 26**

*Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |       | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | 1     | 11         | 52,4       |
|         | 2     | 8          | 38,1       |
|         | 3     | 2          | 9,5        |
|         | Total | 21         | 100,0      |

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

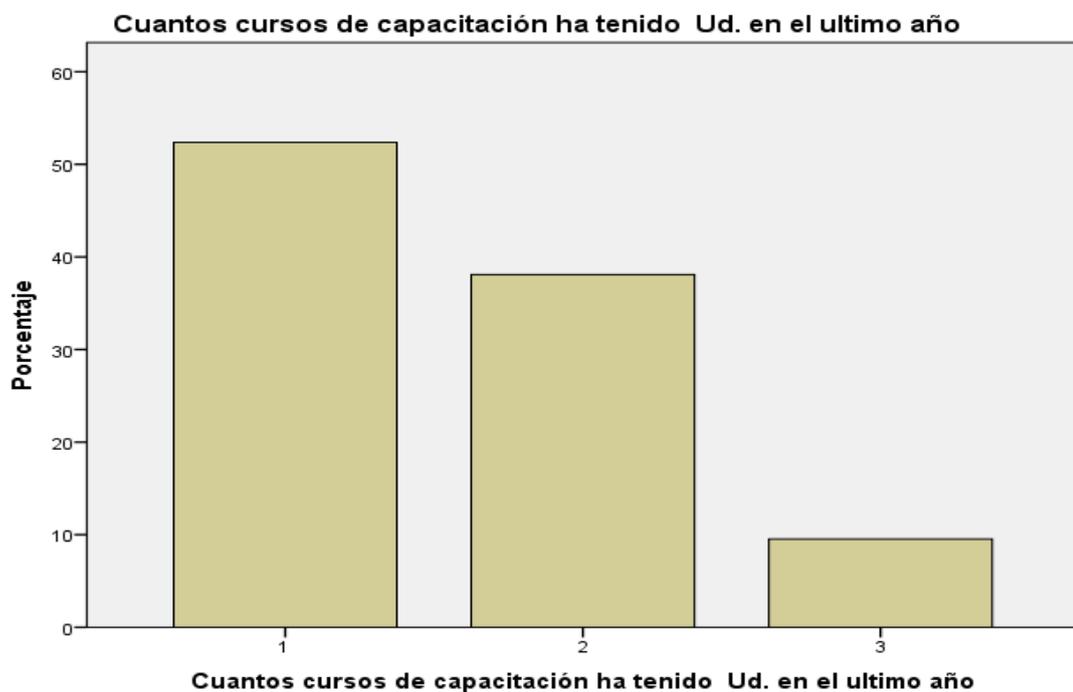


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 26

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las MYPES encuestadas, el 52,4% recibió una capacitación en los últimos años, el 38,1% recibió 2 capacitaciones, mientras que el 9,5% recibió 3 capacitaciones respectivamente.

**Tabla 27**

***Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|  | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|------------|
| Inversión de crédito financiero            | 15         | 71,4       |
| Manejo empresarial                         | 1          | 4,8        |
| Válidos Administración de recursos humanos | 2          | 9,5        |
| Marketing empresarial                      | 3          | 14,3       |
| Total                                      | 21         | 100,0      |

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

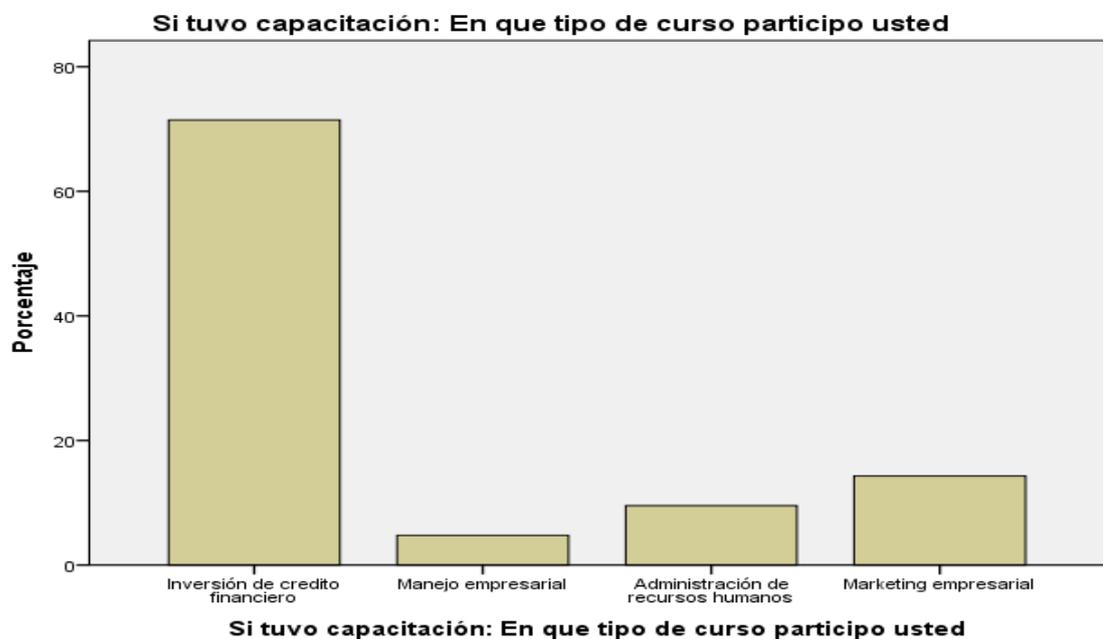


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 27

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 71.4% participó en cursos de capacitación de inversión del crédito financiero, el 14.3% participó en marketing empresarial, el 9.5% en el curso de administración de recursos financieros, mientras que el 4.8% participó en el curso de manejo empresarial.

**Tabla 28**

***Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|         |    | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | Si | 21         | 100,0      |

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

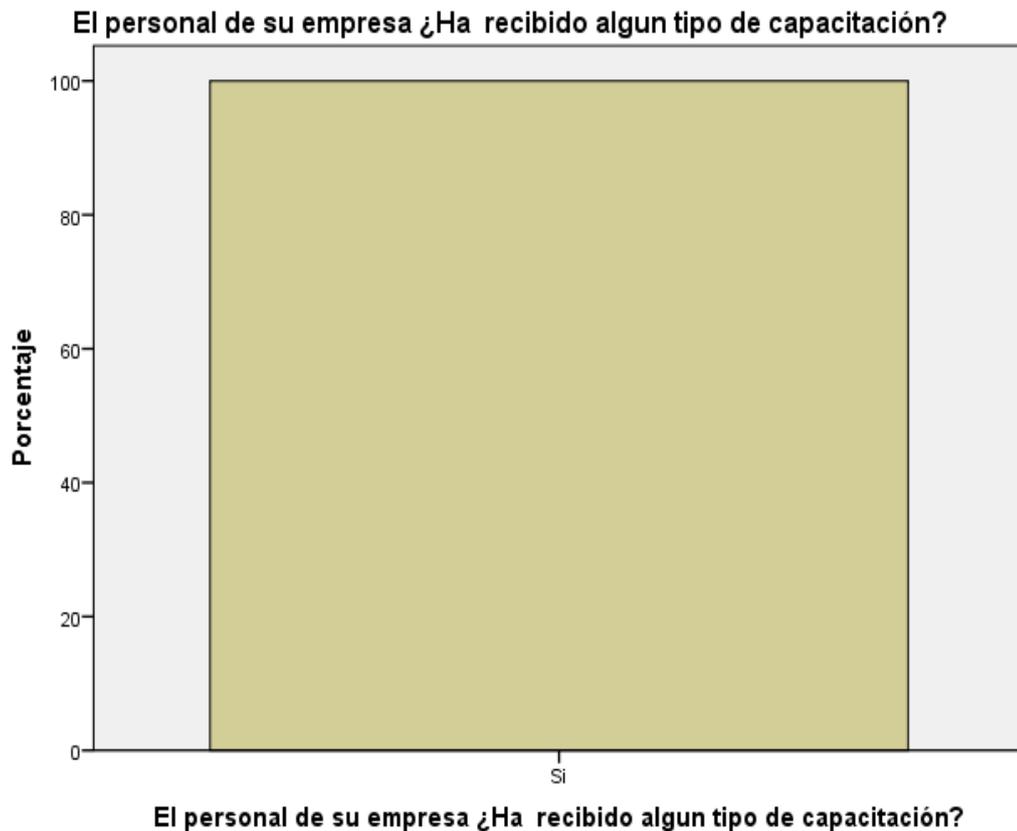


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 28

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 28 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que su personal si ha recibido capacitación.

**Tabla 29**

*Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         | Frecuencia | Porcentaje |       |
|---------|------------|------------|-------|
| Válidos | 1 curso    | 19         | 90,5  |
|         | 2 cursos   | 2          | 9,5   |
|         | Total      | 21         | 100,0 |

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

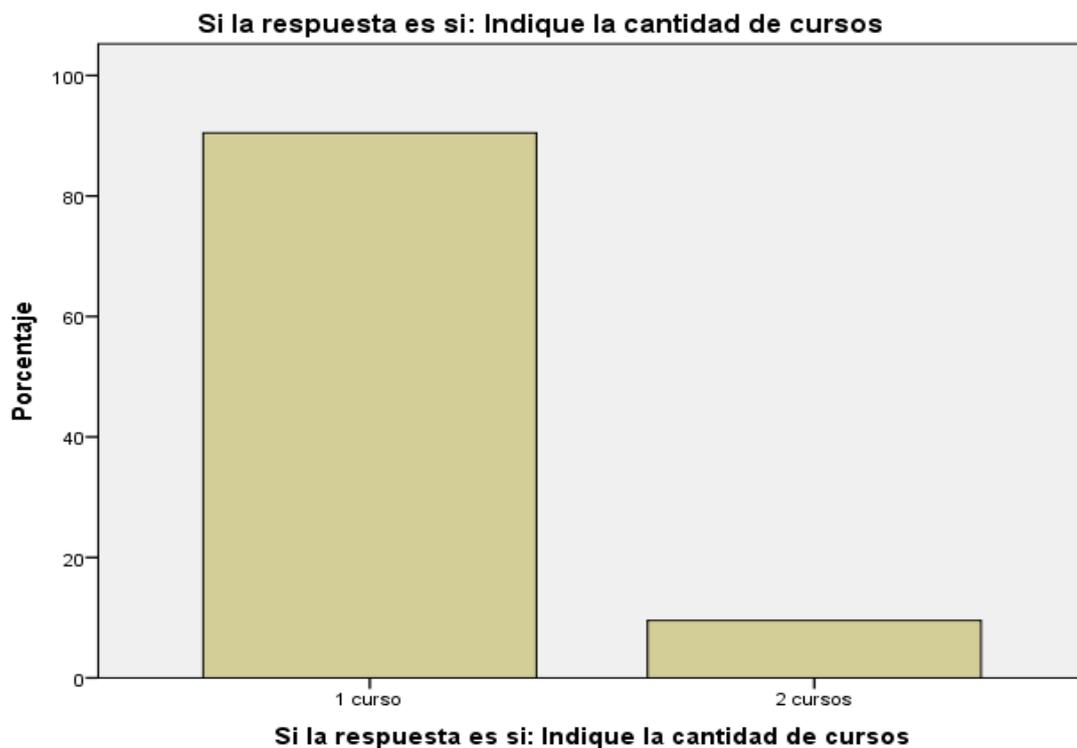


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 29

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas el 90.5% recibió un curso de capacitación, mientras que el 9.5% recibió 2 cursos de capacitación.

**Tabla 30**

*Considera que la capacitación es una inversión del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |    | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | Si | 21         | 100,0      |

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



Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión.

Fuente: Tabla 30

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 30 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación como una inversión.

**Tabla 31**

***Considera que la capacitación del personal es relevante del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|         |    | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | Si | 21         | 100,0      |

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

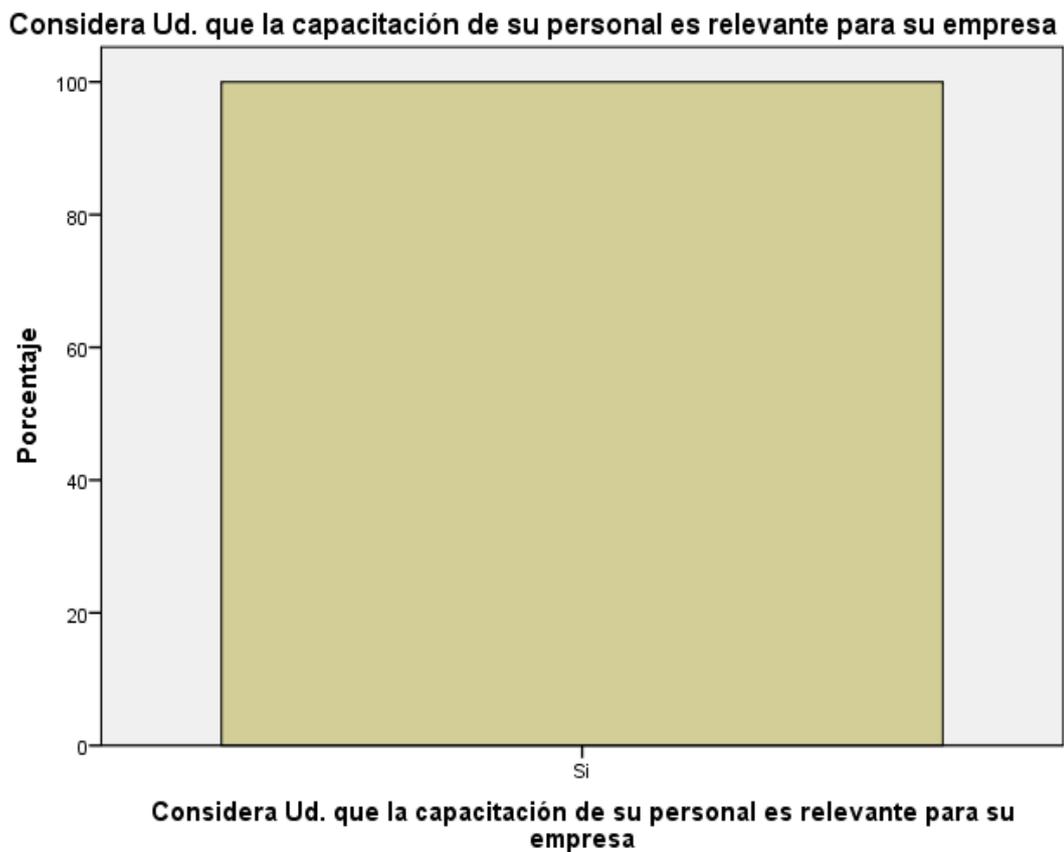


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante.

Fuente: Tabla 31

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 31 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera a la capacitación relevante para su empresa.

**Tabla 32**

***Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.***

|   | Frecuencia | Porcentaje |
|---|------------|------------|
| Válidos Prestación de mejor servicio al cliente | 21         | 100,0      |

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



Figura 32. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años.

Fuente: Tabla 32

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 32 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, manifestaron que sus trabajadores fueron capacitados en temas de prestación de mejor servicio al cliente.

**5. Respecto a la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018**

**Tabla 33**

*El financiamiento mejora la rentabilidad del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |       | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|-------|------------|------------|
| Válidos | Si    | 20         | 95,2       |
|         | No    | 1          | 4,8        |
|         | Total | 21         | 100,0      |

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

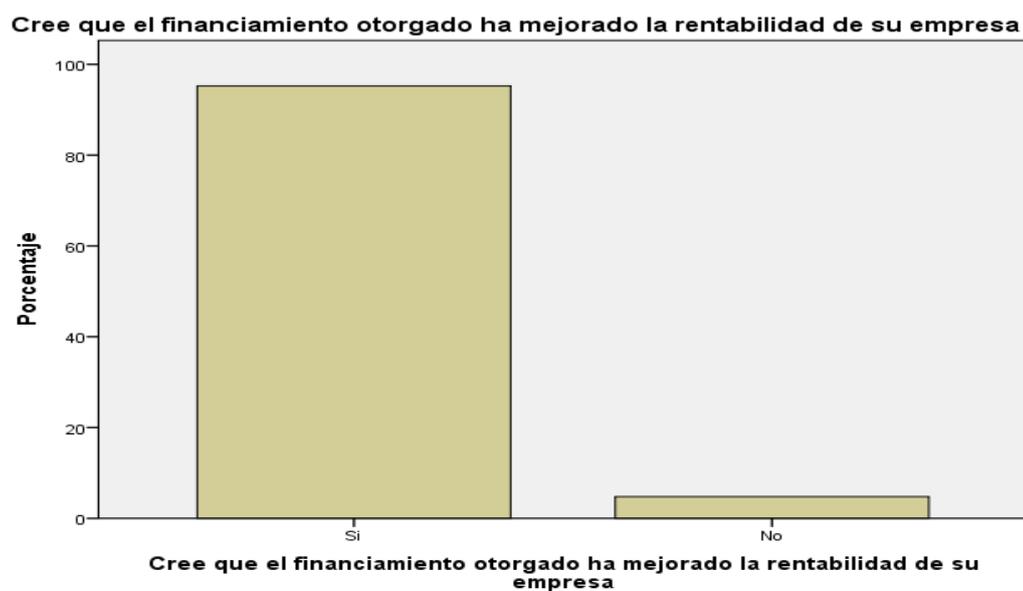


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad.

Fuente: Tabla 33

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95.2% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 4.8% precisa que no.

**Tabla 34**

*La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |    | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | Si | 21         | 100,0      |

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

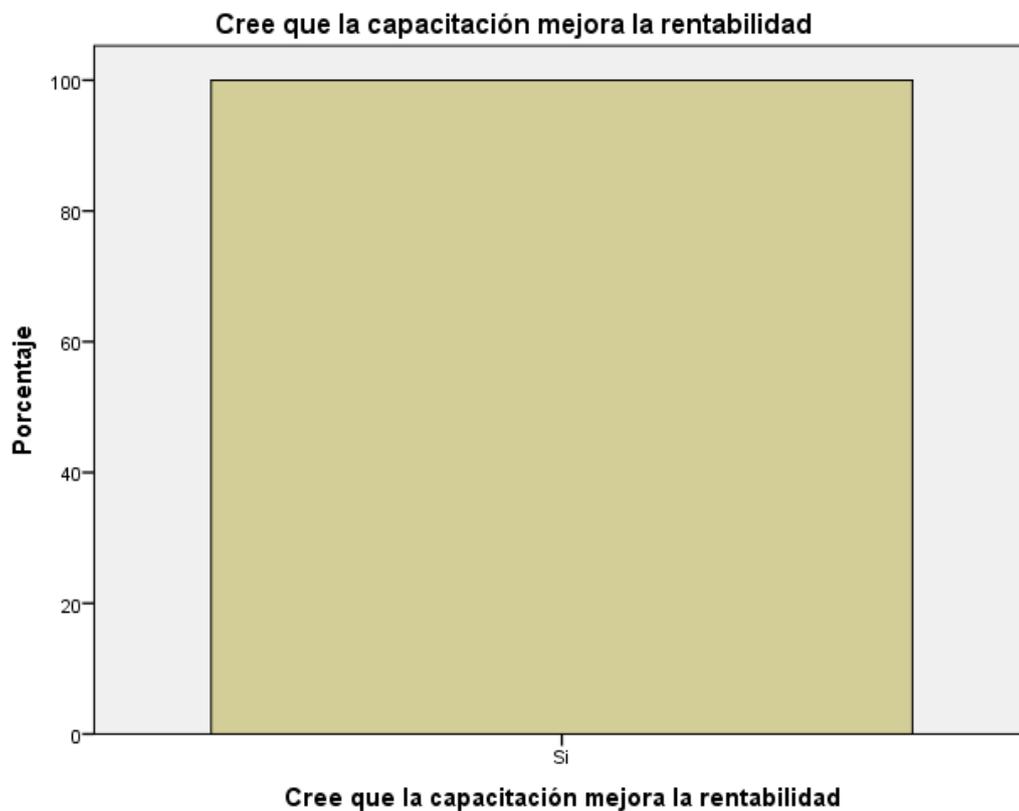


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 34

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 34 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, considera que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

**Tabla 35**

*La rentabilidad mejoro en los últimos años del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |    | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | Si | 21         | 100,0      |

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

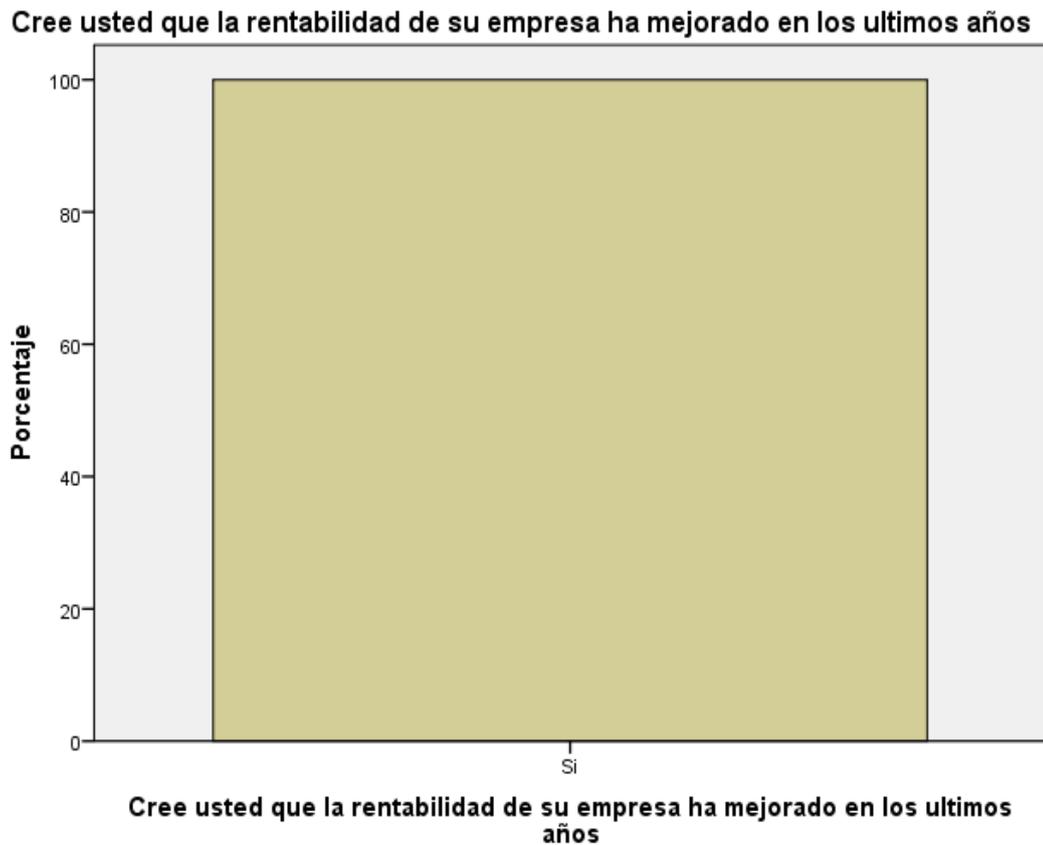


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años.

Fuente: Tabla 35

### **INTERPRETACIÓN**

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

**Tabla 36**

*La rentabilidad disminuyo en los últimos años del sector comercio, rubro compras y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018.*

|         |    | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|----|------------|------------|
| Válidos | No | 21         | 100,0      |

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

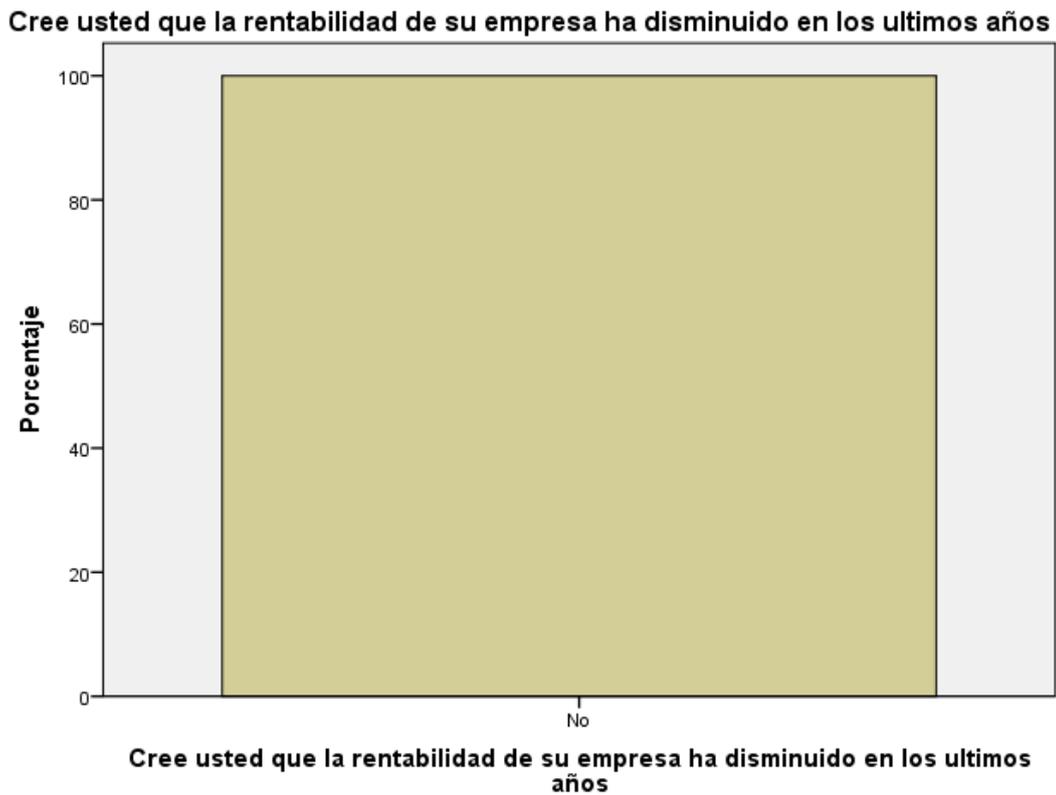


Figura36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años.

Fuente: Tabla 36

### **INTERPRETACIÓN**

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

## **4.2 Análisis de los resultados**

### **4.2.1 Datos Generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.**

#### **4.2.1.1 Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.**

El 86% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 años a más. Estos resultados son similares a los encontrados por **Acosta (2014), Jaymes (2016), Manihuari (2017), y Bardales (2017)**, donde la edad promedio de los representantes legales de las micro empresas estudiadas es de 26, 35, 50 años respectivamente. Estos resultados estarían implicando que los administradores y/o representantes legales de las micro empresas son empresarios adultos responsables que buscan salir adelante por iniciativa propia buscando su bienestar y el de su familia.

#### **4.2.1.2 Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas**

El 52% de los representantes legales o dueños son del sexo masculino. Estos resultados son similares a los encontrados por **Acosta (2014), Jaymes (2016), y Bardales (2017)** donde el 58%, 61.5% y 80%, de los representantes legales de las micro empresas estudiados fueron del sexo masculino. También estos resultados son contrarios a los

encontrados por **Pinillas (2016)**, quien afirma que en el Perú 75,000 mujeres se incorporan al trabajo anualmente en la micro y pequeñas empresas, lo que demuestra el espíritu emprendedor del sexo femenino. Esta contrariedad nos estaría indicando que cada vez más mujeres se limitan a ser madres-esposas, buscan insertarse activamente en el mercado laboral y obtener su autonomía económica.

#### **4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas.**

El 52% tienen grado de instrucción superior universitaria completa. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Acosta (2014)**, **Jaymes (2016)**, y **Bardales (2017)**, donde en su mayoría tienen estudios primarios y secundarios. Asimismo **Benito y Platero (2015)**, precisan que la formación académica de los dueños y/o gerentes de las empresas es un determinante positivo en la adopción de innovaciones, y por tanto una mayor capacidad para afrontar una crisis, y para lograr su competitividad.

#### **4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas.**

El 52% de los representantes legales o dueños son casados. Estos resultados son similares a los encontrados por **Jaymes (2016)**, donde el 54% de las micro empresas estudiadas son casados; estos resultados nos indican que los

representantes legales cuentan con carga familiar. Para efectos del otorgamiento de crédito bancario en sus requisitos que las entidades financieras solicitan en mucho de los casos; es la condición civil y su carga familiar, lo cual nos confirma que el micro empresario hace frente a sus deudas financieras y al mismo tiempo a su carga familiar.

#### **4.2.1.5 Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.**

El 48%, no precisa su profesión. Estos resultados son similares a los encontrados por **Jaymes (2016)** y **Manihuari (2017)** donde los representantes de las micro empresas estudiados se dedican al comercio en un 54% y 69%. Es más **Bustos (2013)**, en sus resultados precisa que muchos empresarios que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al iniciar su propio pequeño negocio no cuentan con preparación académica.

#### **4.2.1.6 Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.**

El 100% de los representantes legales de las micro empresas encuestadas se dedica solo al comercio. Estos resultados estarían implicando que los varones emprendedores desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su

hogar.

#### **4.2.2. Características de las micro empresas del distrito de Callería, 2018.**

##### **4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro**

El 71% de los micro empresarios encuestados se dedican al negocio entre 1 a 8 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Acosta (2014)**, **Manihuari (2017)** y **Bardales (2017)** donde 80, 63%, y 90% están en el rubro y sector hace más de cinco años. Estos resultados estarían indicando que las micro empresas tienen una antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que unos de los requisitos para acceder a crédito financiero, es necesario que el negocio por lo menos tenga una antigüedad de dos a tres años de operación, ya que las entidades financieras se aseguran que la empresa hayan superado el periodo de mayor riesgo de mortandad empresarial, (**Pymes, 2015**).

##### **4.2.2.2 Formalidad de las micro y pequeñas empresas.**

El 95% de la micro empresas encuestadas son formales, es decir inscritos en el RUS y RER. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Jaymes (2016)** y **Manihuari (2017)** donde en su mayoría afirma que son micro empresarios formales. Al respecto, en el Perú existen beneficios tributarios para las micro y pequeñas empresas según niveles de ingresos, para fomentar la formalización y

promoción de sus negocios con el fin de conseguir su desarrollo y les genere una mejor calidad de vida (**Bernilla, 2018**). Sin embargo el Estado debe fomentar la confianza con las micro empresas, así como eliminar las trabas burocráticas. Además, con políticas claras para difundir los beneficios de la formalización (**Reyes, 2016**).

#### **4.2.2.3 Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.**

El 85% de las micro empresas encuestadas tienen entre 01 a 4 trabajadores permanente. Estos resultados son similares a los encontrados por **Jaymes (2016), Manihuari (2017) y Bardales (2017)** donde en promedio tienen de 01 a cuatro trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que tienen las micro empresas según Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; y la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (**Perú Pymes, 2016**).

#### **4.2.2.4 Número de trabajadores eventuales de las micro y**

### **pequeñas empresas.**

El 90% tienen entre 01 a 02 trabajadores eventuales. Es decir las micro y pequeñas empresas cuentan gastos laborales adicionales.

#### **4.2.2.5 Motivo de formación de la empresa**

El 100% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Jaymes (2016)**, y **Bardales (2017)** donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados nos estarían indicando que las micro empresas en estudio, se formaron por necesidad para poder cubrir sus gastos familiares y por otro lado lo toman como fuente de empleo como lo afirma (**Reyes, 2016**).

#### **4.2.3. Respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.**

##### **4.2.3.1 Como financia su actividad productiva**

El 100% de las micro empresas encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Acosta (2014)** cuyas micro empresas encuestadas trabajan con capital propio, en cambio estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Jaymes (2016)** donde el 92% de los micro empresarios se financian mediante crédito de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las micro empresas

recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos; es más la literatura nos dice que los empresarios deciden asignar recursos previo análisis del costo de oportunidad de sus mercados así como la tasa de los intereses por cada crédito recibido (**Fernández, s.f.**).

#### **4.2.3.2 A qué entidad recurre para obtener financiamiento**

El 100% de las micro empresas encuestadas obtienen financiamiento de entidades bancarias como el Banco de Crédito y el Banco Interbank. Estos resultados son similares a los encontrados por **Paredes (2014)**, **Jaymes (2016)**, **Manihuari (2017)** y **Bardales (2017)** donde las micro empresas estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, accediendo a préstamos bancarios sobre la base de la **teoría de carteras** que le generará rentabilidad, permitiéndole determinar el rendimiento requerido por el mercado (**Fernández, s.f.**).

#### **4.2.3.3 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.**

El 61.9% pagó tasa de interés de 2.1% a 4% a las entidades bancarias. Es decir los micro empresarios tienen conocimientos de los gastos financieros que les ocasiona el

crédito recibido.

#### **4.2.3.4 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.**

El 100% no obtuvieron crédito de entidades no bancarias. Es decir, las micro y pequeñas empresas no gestionaron crédito a las entidades no bancarias.

#### **4.2.3.5 Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.**

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no pagaron tasa de interés mensual a las entidades no bancarias. Estos resultados se explican porque las micro y pequeñas empresas estudiadas no accedieron a fuentes de financiamiento de terceros entre ellos las entidades no bancarias.

#### **4.2.3.6 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.**

El 56% de las micro y pequeñas empresas estudiadas manifestaron que son de otras entidades que obtienen financiamiento. Estos resultados se explican porque las micro y pequeñas empresas estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de terceros entre ellos las entidades bancarias.

#### **4.2.3.7 Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.**

El 56% de las micro y pequeñas empresas estudiadas

precisan que son a otras entidades que pagan tasa de interés mensual. Estos resultados se explican porque las micro y pequeñas empresas estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de terceros entre ellos las entidades bancarias.

#### **4.2.3.8 Otras entidades que obtienen crédito las micro y pequeñas empresas.**

El 100% de las micro y pequeñas empresas no accedieron a crédito financiero de otras entidades, es decir no realizaron ningún trámite de financiamiento en otras entidades.

#### **4.2.3.9 Entidad financiera que otorga facilidades para el crédito.**

El 100% de las micro empresas encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan facilidades para acceder al crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bustos (2013)** donde las micro empresas estudiadas no accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias debido a que el sector bancario suele establecer una serie de requerimientos así como las altas tasas de interés. Es más la literatura nos dice que tradicionalmente los bancos han sido la principal fuente de financiamiento de las micro y pequeñas empresas **(Enmanuel, 2017)**.

#### **4.2.3.10 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.**

El 100% de los créditos fueron otorgados en los montos

solicitados a las entidades financieras.

#### **4.2.3.11 Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.**

El 52% de las micro empresas encuestadas solicitaron entre S/21,000 a S/90,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Jaymes (2016)** donde las micro empresas estudiadas solicitaron crédito por más de S/8,000. Al respecto, es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a pagar.

#### **4.2.3.12 Tiempo del crédito solicitado**

El 90% de las micro empresas encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Jaymes (2016)**, **Manihuari (2017)** y **Bardales (2017)** donde en promedio las micro empresas estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que las empresas que necesitan recursos financieros, acceden a recursos bancarios para sus operaciones cotidianas o para inversión a largo plazo previa evaluación ya que esto nos ayudará a saber el impacto a futuro que generará el crédito financiero(**Morales, 2014**).

#### **4.2.3.13 En qué fue invertido el crédito solicitado**

El 76% de las micro empresas encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Jaymes (2016)** y **Bardales (2017)** donde las micro empresas estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Al respecto, la literatura sostiene que cuando una empresa busque financiarse e invertir el crédito obtenido debe tener en cuenta la relación deuda-capital de su empresa, es decir tener claro en que va invertir la empresa, si el crédito es a largo plazo, la utilización e inversión del crédito debe ser a largo plazo; otro aspecto a tener en cuenta es cuanto más dinero se invierte en el negocio, más fácil es atraer financiamiento por que el activo fijo otorga mayor garantía hipotecaria para futuros créditos financiero (**Enmanuel, 2017**).

#### **4.2.4. Capacitación de las micro empresas del distrito de Callería, 2018.**

##### **4.2.4.1 Se capacitó para el otorgamiento del crédito**

El 100% de las micro empresas encuestadas sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Acosta (2014)** y **Jaymes (2016)**, donde las micro empresas estudiadas no recibieron capacitación previa, al otorgamiento del crédito. Es más **Bustos (2013)** indica en sus resultados que las micro y pequeñas empresas antes que un financiamiento,

se inclinan con mayor preponderancia hacia la capacitación. Es preciso indicar que en el Perú el principal responsable de educar en todo aspecto es el Estado, dado que debe garantizar la idoneidad de la información y comunicación.

#### **4.2.4.2 Cursos de capacitación en los últimos años.**

El 90% de las micro empresas encuestadas recibió de 01 a 02 capacitaciones. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Jaymes (2016)** donde las micro empresas estudiadas no se han capacitados en los últimos años. Es más **Paredes (2014)** en sus resultados indica que las micro empresas deben trabajar en un continuo entrenamiento. Al respecto la literatura sostiene que la capacitación forma parte de los objetivos en la organización de cada individuo, es decir una empresa solo funcionara con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen y una manera de cumplirlo es a través de su capacitación (**Barnard y Chester, 2002**).

#### **4.2.4.3 Tipo de cursos de capacitación que participó.**

El 71% de las micro empresas encuestadas se capacitó en inversión del crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Acosta (2014)** y **Jaymes (2016)** donde las micro empresas estudiadas no participaron en ningún tipo de capacitación. Al respecto la literatura nos dice, según la teoría de las Relaciones Humana, el elemento

humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización por lo tanto capacitarlo y entrenarlo debe ser una prioridad para la empresa (**Barnard y Chester, 2002**).

#### **4.2.4.4 El personal de su empresa, recibió cursos de capacitación.**

El 100% de las micro empresas encuestadas precisa que su personal sí recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Acosta (2014) y Jaymes (2016)** donde las micro empresas estudiadas sus trabajadores no recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos precisa, según **Barnard y Chester (2002)**, el capital humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización por lo tanto es necesario el adiestramiento y capacitación de los colaboradores, en labores inherentes a su cargo, ello repercutirá en el cumplimiento de sus metas y objetivos empresariales.

#### **4.2.4.5 Cantidad de cursos de capacitación recibida.**

El 91% de las micro empresas encuestadas recibieron 01 curso de capacitación. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Jaymes (2016)** donde las micro empresas estudiadas su personal no recibieron ninguna capacitación. En ese sentido, la literatura de **Barnard y Chester (2002)**, expresan que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos

administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación.

#### **4.2.4.6 Considera que la capacitación es una inversión.**

El 100% de las micro empresas encuestadas considera a la capacitación como una inversión. Estos resultados coinciden con lo encontrado por **Acosta (2014) y Jaymes (2016)** donde las micro empresas estudiadas consideran a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura de **Barnard y Chester (2002)** expresan que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades que exige la organización empresarial.

#### **4.2.4.7 La capacitación es relevante para su empresa.**

El 100% de las micro empresas encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Paredes (2014) y Jaymes (2016)** donde las micro empresas estudiadas consideran a la capacitación como relevante, es más precisan que gracias al entrenamiento el personal podrán realizar sus trabajo con la mejor performance. Al respecto la literatura de **Barnard y Chester (2002)**, expresan que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de

gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer sus necesidades.

#### **4.2.4.8 Temas que se capacitaron sus trabajadores.**

El 100% de las micro empresas encuestadas manifestaron, que sus trabajadores se capacitaron en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Paredes (2014)**, donde las micro empresas encuestadas sus trabajadores recibieron capacitación continua. Al respecto según la literatura de la capacitación de **Barnard y Chester (2002)**, expresan que, para ser eficiente se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como, orientación y capacitación en temas de prevención de accidentes laborales.

#### **4.2.5. Rentabilidad de las micro empresas del distrito de Callería, 2018.**

##### **4.2.5.1 El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa**

En 95% de las micro empresas encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Jaymes (2016)**, **Manihuari (2017)** y **Bardales (2017)** donde las micro empresas estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir rentabilidad. Estos resultados estarían indicando que los empresarios a raíz del financiamiento que obtuvieron lograron obtener ganancias generando beneficios

para sus negocios.

#### **4.2.5.2 La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa**

El 100% de las micro empresas encuestadas manifestó que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Acosta (2014)** donde las micro empresas estudiadas la capacitación mejoro su rentabilidad, en cambio estos resultados son contrarios a los encontrados por **Jaymes (2016)** donde las micro empresas estudiadas considera que la capacitación no mejoro su rentabilidad. Estos resultados estarían implicando que las micro empresas consideran a la capacitación como un factor primordial para conseguir rentabilidad en sus negocios ya que son conscientes que la tecnología a evolucionado el mundo empresarial; y es preciso entender que el éxito de una organización empresarial depende cada vez más del conocimiento, habilidades y destrezas para que el micro empresario obtenga ventajas competitivas (**De conceptos, 2014**).

#### **4.2.5.3 La rentabilidad ha mejorado en los últimos años.**

El 100% de las micro empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Acosta (2014)**, y **Jaymes (2016)** donde las micro empresas estudiadas expresan que su rentabilidad

mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura nos dice que la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado periodo de tiempo producen los capitales **(Bertein, 2016)**.

#### **4.2.5.4 La rentabilidad disminuyó en los últimos años.**

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Estos resultados estarían implicando que las micro empresas estudiadas del sector y rubro son empresas rentables porque tienen mercado para sus productos, ello les permite ser atractivos para las entidades financieras; es más estarían indicando que son empresas, pese a la poca preparación académica del empresario, son Mypes administrativamente óptimas.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Conclusiones**

#### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 86% (18) de los representantes de las micro empresas tienen de 41 a más de 51 años de edad.
- El 52% (11) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 52% (11) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior universitaria completa.
- El 52% (11) de los representantes de la empresa tienen la condición de casados.

- El 48% (10) de los representantes no tienen profesión.
- El 100% (21) de los de los representantes son comerciantes.

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

- El 71% (15) de los representantes de las empresas tienen entre 1 a 8 años en el rubro y sector.
- El 95% (20) de las empresas son formales.
- El 85% (15) de las empresas tienen de 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 90% (19) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 100% (21) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto al financiamiento**

- El 100% (21) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 81% (16) de las microempresas realiza su financiamiento en el Banco de Crédito y el Banco Interbank.
- El 61% (13) de las microempresas pagó tasa de interés mensual de 2.1% a 4% a las entidades bancarias.
- El 100% (21) de las microempresas no realizan financiamiento en entidades no bancarias.
- El 100% (21) de las microempresas no pagó tasas de interés mensual a las entidades no bancarias.
- El 56% (12) de las micro empresas obtienen financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 56% (12) de las micro empresas pago otras tasas de interés mensual a otros prestamistas o usureros.

- El 100% (21) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 100% (21) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 100% (21) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 52% (11) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a S/90,000 soles.
- El 90% (19) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo.
- El 76% (16) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local.

#### **Respecto a la capacitación**

- El 100% (21) de los representantes de la micro y pequeña empresa si recibieron capacitación previo al crédito.
- El 90% (19) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre 1 a 2 capacitación en los últimos años.
- El 71% (15) de los representantes de la micro y pequeña empresa participaron en el tipo de capacitación inversión del crédito financiero.
- El 100% (21) los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 91% (19) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron 1 capacitación.
- El 100% (21) creen que la capacitación es una inversión.
- El 100% (21) creen que la capacitación es relevante.
- El 100% (21) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente.

### **Respecto a la rentabilidad**

- El 95% (20) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (21) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 100% (21) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 100% (21) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no a disminuido en los últimos años.

## **VI. RECOMENDACIONES**

### **Respecto a los empresarios**

- Que se integren más personas a este rubro de compra y venta de prendas de vestir por ser una actividad de gran demanda.
- Que los mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de prendas de vestir.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y capacitar a sus colaboradores.
- Que el trabajo en el rubro compra y venta de prendas de vestir sirva para tener más familias casadas, por ser requisitos que exigen las entidades financieras para acceder a crédito.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico.
- Que los micro empresarios diversifiquen su actividad empresarial.

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

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque la población sigue en aumento así como la demanda de ropa.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal por que es uno de los requisito que exigen los bancos.
- Es necesario que las micro empresa tengan personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, y así evitar costos de planilla adicional.
- Que continúen en la compra y venta de prendas de vestir por ser un rubro rentable.

#### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares, amigos o capital propio.
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tienen las entidades bancarias.
- Que pregunten y analicen los tipos de tasas de interés de las entidades bancarias.
- Que las entidades no bancarias brinden facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos prestamistas o usureros.
- Que eviten interese altos de los prestamistas o usureros.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona, para que puedan tomar una decisión acertada de financiamiento.
- Que cuando soliciten créditos a largo plazo sean para operaciones a largo plazo.

- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos en las entidades financieras y no financieras.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver sin afectar su capital y su ganancia futura.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar y en el momento adecuado, y sí evitar falta de liquidez.
- Que la inversión de los créditos sean utilizados como capital de trabajo y en compra de mercaderías.

### **Respecto a la capacitación**

- Que las entidades financieras realicen capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que los micro empresarios por lo menos se capaciten 2 veces al año.
- Que se capaciten en cursos de marketing empresarial
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que realicen capacitaciones a su personal por lo menos 2 veces al año.
- Que capaciten a sus trabajadores en manejo de inventarios.
- Que los costos por las capacitaciones estén consideradas en su flujo de caja.
- Dado que la capacitación es relevante, recomendamos que se capaciten en indicadores de gestión.

### **Respecto a la rentabilidad**

- Que realicen financiamiento solo cuando las condiciones económicas financieras lo amerite.

- Que realicen capacitaciones en análisis de los ratios financieros, de acuerdo a su información financiera.
- Que inviertan de acuerdo a su visión de futuro, con la finalidad de obtener mayores ingresos.
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para la toma de decisiones y en el tiempo adecuado.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1. Referencias Bibliográficas

Acosta F. (2014), *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014*. (p. 6). Tesis de pregrado para contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Alvarado (s.f.), *7 tipos de financiamiento que puedes obtener como emprendedor*. Recuperado de <https://pymex.com/finanzas/financiamiento/7-tipos-de-financiamiento-que-puedes-obtener-como-emprendedor>

Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de la Universidad.

Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>

Benito S. y Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de [https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%](https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20)

20N%20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATER  
O.htm

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

Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

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

Castro y Morales (2014), *Fuentes y estructura de financiamiento*. Recuperado de <https://www.marcoteorico.com/curso/115/desarrollo-de-emprendedores/940/fuentes-y-estructura-de-financiamiento>

Centro Internacional para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial- CIDCE (2016), *Fundamentos de la rentabilidad*. Recuperado de <http://www.cidce.net/contenido/temas-empresariales/rentabilidad/fundamentos-de-la-rentabilidad>

De Conceptos (2014), *Concepto de Capacitación*. Recuperado de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>

Domínguez I. C. y Crestelo L. M. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos->

conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-  
conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml

Enmanuel (2017), *Fundamentos de financiación para negocios*. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://www.bloghispanodenegocios.com/fundamentos-financiacion-negocios/>

Fernández A. I. (s.f.), *Fundamentos teóricos de la financiación empresarial: Una revisión*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2652855.pdf>

García I. (2015), *Pyme de América Latina: baja productividad y alta informalidad*. Recuperado de [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/09/09/pyme/1441809510\\_685222.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/09/09/pyme/1441809510_685222.html)

Hernández *et al.* (2014), *Metodología de la investigación*. ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 92), Investigación cuantitativa (p. 4), Diseños no experimentales (p. 152), ¿Cuáles son los tipos de diseños no experimentales? (p.154), Los estudios de caso (pp. 164-165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Jaymes M. P. (2016), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016*. (pp. 6-7). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de la Universidad.

Koepsell D. R. y Ruiz M. H. (2015), *Ética de la investigación*. (pp. 15, 94, 98, 101-102). Iztapalaca-México. Edamsa Impresiones S.A. de CV

Manihuari L. E. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016.* (p. 6). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de la Universidad.

Paredes D. V. (2014), *Caracterización del financiamiento, y la capacitación de las Mypes del sector industria – rubro fabricación de bolsas y empaques, del distrito La Victoria, provincia de Chiclayo, departamento de Lambayeque, periodo 2013 – 2014.* (pp. 3, 6). (Tesis de pre grado en Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de la Universidad.

Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa.* Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>

Pymes (2015), *La muerte de las pymes: ¿Cuánto tiempo duran los pequeños negocios y por qué?*. Recuperado de <https://www.elfinancierocr.com/pymes/la-muerte-de-las-pymes-cuanto-tiempo-duran-los-pequenos-negocios-y-por-que/QMKIITYSUFENHADJA3UEFSQO5E/story/>

Reyes J. L. (2016), *Importancia de las Mypes sostenibles y su inserción en la economía peruana.* Recuperado de <https://es.slideshare.net/JorgeReyes-103/importancia-de-las-mypes-sostenibles-y-su-insercin-en-la-economia-peruana>

- Pinillas S. (2016), *Unas 75,000 mujeres se incorporan a las Mypes cada año*. Recuperado de <https://archivo.gestion.pe/noticia/349937/unas-75000-mujeres-se-incorporan-al-trabajo-mypes-cada-ano>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 12). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Valdés J. A. y Sánchez G. A. (2012), *Las Mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México*. (pp. 128, 130-132, 134). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>

## 7.2. Anexo

### 7.2.1 Anexo 1: Cuestionario



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

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

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

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

Razón Social:.....RUC N° .....

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

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

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

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

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

1.5 **Profesión:**..... **Ocupación**.....

#### **II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:**

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

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

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

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

### IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

**4.5 Si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.**

Un Curso..... Dos Cursos..... Tres Cursos.....

Más de 3 cursos.....

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

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

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

**4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

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

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

Otros: Especificar.....

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

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

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

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

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

**5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si..... No.....**

Pucallpa, marzo del 2018

**7.2.2 Anexo 2: Artículo científico**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TITULO**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018”

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

**AUTOR:**

Bach. Ávila Perdomo de Púa Melina

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2018**

**TÍTULO:** “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018”

**AUTOR:**

Melina Ávila Perdomo de Púa<sup>1</sup>

**ASESOR:**

Romel Arévalo Pérez<sup>2</sup>

**RESUMEN**

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 21 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a más años de edad, el 52% son del sexo masculino, el 52% tienen grado de instrucción superior universitario completo, la ocupación que predomina es comerciante. El 71% tienen entre 01 a 08 años en el rubro y sector empresarial, el 95% son formales, tienen trabajadores permanentes y eventuales, se formaron para obtener ganancia. Solicitaron crédito financiero a terceros, 52% recurre al Banco de Crédito, el 62% pagan de 2.1% a 4% de interés mensual, el 90% de los créditos fueron a largo plazo, invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. Recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 90% se capacitó en los últimos años, sí capacitaron a su personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante. Finalmente el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento y la capacitación, y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.**PALABRAS CLAVE:** Financiamiento, capacitación,

---

<sup>1</sup>Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

<sup>2</sup> Contador Público Colegiado, docente investigador de la Carrera Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

rentabilidad y Mypes.

## **ABSTRAC**

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, the purchase and sale of garments in the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive , not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 21 microentrepreneurs, whose results were: Most of the representatives of the Mypes are adults since they are between 41 and over, the 52 % are male, 52% have a full university degree, the occupation that predominates is a trader. 71% have between 01 and 08 years in the business sector, 95% are formal, have permanent and casual workers, were trained to make a profit. They requested financial credit from third parties, 52% resorted to Banco de Crédito, 62% paid from 2.1% to 4% monthly interest, 90% of the loans were long term, they invested in improvement and / or expansion of the premises. They received training prior to granting the loan, 90% were trained in recent years, they did train their staff, they consider the training as an investment and relevant. Finally, 95% said that their profitability has improved in recent years thanks to financing and training, and they claim that the profitability of their company has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes.

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN**

En los últimos años, la economía de nuestro país ha venido teniendo mejoras significativas, en gran parte gracias a las micro y pequeñas empresas (En adelante Mypes), en la actualidad las micro y pequeñas empresas son la fuerza impulsadora del crecimiento económico, generación de empleo y la disminución de la pobreza en los países subdesarrollo.

Valdés y Sánchez, (2012), en “Las Mipimes en el contexto mundial: sus particularidades en México”, manifiestan que las Mipimes conforman una porción muy importante de la actividad económica, significando más del 90% de las empresas y generan más de la mitad del empleo que ofrece la

actividad economía empresarial. Para la generalidad de estas economías constituyen un factor de gran dinamismo, brindando un componente de competencia, de ideas, productos y trabajos nuevos.

Agrega Valdés y otros, Japón rompió los paradigmas de la organización empresarial e inició un nuevo dominio de mundo de la mano de su producción, usando una estrategia de tercerización mediante la subcontratación de producción por parte de una Empresa Transnacional a un conjunto de micro y pequeñas empresas. En Estados Unidos el 99% de las empresas son micro y pequeñas empresas, y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos, que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada. No obstante, los datos indican que en EEUU el 40% de las micro y pequeñas empresas muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación, pese a diferencia de otros lugares del mundo en Estados Unidos el gobierno brinda apoyo con financiamiento a las micro y pequeñas empresas.

Continúa Valdés, en el caso de la Unión Europea (UE) la micro y pequeña empresa, tienen un papel decisivo en la competitividad y en el dinamismo de la economía. Para desarrollar su potencial de crecimiento, la UE desarrolló un proceso de promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial respetuoso con las pequeñas empresas. En ese contexto la micro y pequeñas empresas representan el 99% de las empresas y proporcionan dos de cada tres de los empleos del sector privado, contribuyendo con más de la mitad del total de valor creado en la región.

Finalmente, Valdés, manifiesta que las micro y pequeñas empresas en Latinoamérica son organizaciones informales, surgidas de los procesos de atomización social producto de la integración de estas economías al proceso de globalización, con el uso de un paradigma de política económica neoliberal monetarista, sin que se hayan operado cambios profundos en las estructuras competitivas de la actividad empresarial, ni en el marco jurídico institucional que permite el funcionamiento de la actividad económica. Por

ello que las micro y pequeñas empresas tienen una barrera terrible y restringida de acceso a fuentes de financiamiento

También, Reyes (2016), en “Importancia de las Mypes sostenibles y su inserción en la economía peruana”, precisa que las Mypes en el Perú son preocupantes dado que el 83% de estas son informales, debido a que no están registrados en la SUNARP como persona jurídica; además el 66% de estas que se crean, cierran anualmente. La micro empresa, aportan aproximadamente el 40% de Producto Bruto Interno-PBI y son de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. Y en América Latina representan el 47% del empleo. Las Mype en el Perú concentran el 60% de la Población Económicamente Activa-PEA, y generan empleo con un 53%.

Pinillas (2016), en “Unas 75,000 mujeres se incorporan a las Mypes cada año”, nos precisa que cada año se incorporan a la masa laboral 75,000 mujeres del total de 150 mil personas que ingresan a trabajar a las Mypes, desempeñándose ya sea como administradoras e incluso como dueñas de un negocio. Son la fortaleza productiva de estos pequeños negocios.

Benito y Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, concluye: La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para afrontar una crisis. El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y, más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles. Propone como área de mejora el estudio en profundidad de ratios financieros para poder trabajar de forma más cuantitativa y objetiva los efectos de la crisis en los resultados (ventas, rentabilidad económica, cuota de mercado, etc.).

También, Bustos (2013), en su tesis “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”, concluye: Al observar las fuentes de financiamiento

existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento. Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refieren estudios universitarios. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento MiPyME, seguido de la Banca Comercial. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía Debido a las altas tasas de interés.

Asimismo, Paredes (2014), en su tesis, “Caracterización del financiamiento, y la capacitación de las Mypes del sector industria – rubro fabricación de bolsas y empaques, del distrito La Victoria, provincia de Chiclayo, departamento de Lambayeque, periodo 2013 – 2014”, se pudo conocer que el 100% de los empresarios identifican al financiamiento como una fuente de ingresos que les permite mejorar la productividad y calidad del servicio, basándose en una capacitación continua de sus trabajadores. También se conoció que el 100% de sus trabajadores tiene una capacitación de iniciación para lograr un proceso adecuado. Los empresarios consideran que las MYPES son empresas de gran trascendencia dentro del mercado empresarial, puesto que son las que más producen y generan empleo, a razón que los empleadores obtienen mayores y mejores beneficios por acogerse a este sistema especial. En la actualidad estamos frente a un mundo competitivo, donde encontramos nuevas tecnologías, es por ello que los clientes cada vez son más exigentes, porque requieren productos o servicios que satisfagan sus necesidades y expectativas. Es por ello que se debe trabajar en el continuo entrenamiento de los empleados, para que puedan realizar un trabajo con la mejor performance en la elaboración del producto final

También Acosta (2014), en su tesis titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio –rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de Chimbote, 2014”, concluye: El 80% de los representantes legales tienen 35 a 50 años de edad, el 58% son del sexo masculino el 20% del sexo femenino y el 20% no tienen instrucción superior universitaria: Respecto a las características de las MYPE: El 80% tienen una antigüedad de más de 5 años en la actividad empresarial (rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros). El 20% recibieron el crédito solicitado del sistema no bancario y el 80% de las MYPE encuestadas decidieron trabajar con capital propio.

Agrega Acosta, el 100% de MYPE no capacitaron a sus trabajadores, el 100% consideran a la capacitación como una inversión, el 100% consideran que la capacitación sí mejoró el rendimiento de sus empresas y el 100% de los representantes legales no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos: El 100% de los microempresarios afirman que la rentabilidad si mejoró en su empresa en los últimos años.

En la misma línea, Jaymes (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016”, concluye: El 30,8% (4) microempresarios tienen de 50 a 59 años, El 61,5% (8) microempresarios son del sexo masculino; El 30,8% (4) cuentan con primaria completa; el 53,8% (7) microempresarios son casados; el 76,9% (10) microempresarios no tienen profesión. El 53,8% (7) son comerciantes; el 30,8% (4) tienen de 16 a 20 años; El 100% (13) microempresas son formales; El 76,9% (10) empresas tienen 1 trabajador permanente; el 46,2% (6) empresas tienen 2 trabajadores eventuales. El 100% (13) de los créditos fueron para obtener ganancia; El 100% (13) no fueron formadas para subsistencia.

Agrega Jaymes, el 60,0% (3) recibieron financiamiento del BCP; El 80,0% (4) pagan un interés mensual de 2,9%; el 83,3% (10) son créditos de las entidades no bancarias; el 83,3% (10) fueron a largo plazo; el 75,0% (9) en el rubro de Mejoramiento y/o Ampliación del Local; El 100% (12) microempresarios manifestaron que no recibieron capacitación para el

otorgamiento del crédito; El 100% (12) microempresarios manifestaron que no recibieron ningún tipo de capacitación en los últimos dos años; El 100 % (13) de microempresarios no ha participado en ningún tipo de cursos de capacitación; El 100% (13) del personal de la empresa no ha recibido ningún tipo de capacitación; El 100 % (13) del personal de la empresa no tiene ningún curso de capacitación.

Continua Jaymes, el 100 % (13) de microempresarios consideran que la capacitación no es una inversión sino un gasto; El 100 % (13) de microempresarios consideran que la capacitación del personal es relevante para la empresa; El 100 % (13) de microempresarios consideran que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa; El 100 % (13) de microempresarios no creen que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa; El 100 % (13) de microempresarios si creen que la rentabilidad de la empresa ha aumentado en los 2 últimos años.

Más aún, Manihuari (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016”, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 56% son de sexo femenino, y tienen grado de instrucción superior no universitaria y la ocupación que predomina con 69% es comerciante. El 63% tienen más de siete años en el rubro empresarial, son formales, tienen de dos a cuatro trabajadores permanentes y no tienen trabajadores eventuales. Se formaron por subsistencia. Se financian por terceros, es decir, reciben crédito de entidades bancarias, el 76% paga el 1.25% de interés mensual. Estos créditos fueron a largo plazo y no precisan en que invirtieron sus créditos recibidos. El 88% de las Mypes encuestadas afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Se recomienda al micro empresario al obtener financiamiento bancario es necesario saber el destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos para su devolución; más aún se debe obtener crédito financiero vía bancos si es que la empresa está generando utilidades.

Finalmente, Bardales (2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado-timonel. El 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo.

Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Finalmente se recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad. Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad, en el sentido que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención sostenida en el tiempo de la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

La investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro empresas en el ámbito de estudio. También, la investigación se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las micro empresas del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos.

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

## 1.2. PROBLEMA

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

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

## 1.3. OBJETIVO

Describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de prendas de vestir, del distrito de Callería, 2018.

## 1.4. MARCO TEÓRICO

*Teoría del financiamiento*

Fernández (s.f.), en “Fundamentos teóricos de la financiación empresarial: Una revisión”, expresa que las teorías financieras trata de estudiar la racionalidad del comportamiento de un agente económico-empresa, inversores individuales, ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre consumo e inversión. Definida de esta forma la teoría financiera busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros y las diferentes formas de financiamiento dentro de las organizaciones empresariales.

Agrega Fernández, el problema que tienen muchas empresas es la utilización eficiente del conjunto de recursos disponibles, lo cual exige en primer término, la formulación de objetivos claros. Dicho objetivo debe ser planteado en términos de capacidad para la creación de valor agregado en la empresa, de aumento de la riqueza de los inversionistas. Así, tenemos diferentes tipos de principios que tratan el financiamiento empresarial, tales como:

- *Principio de valoración:* La base del análisis es aportada por la teoría de la elección entre el consumo e inversión. En este sentido, se observa cómo toda decisión de inversión es función del tipo de interés, el cual se presenta como un criterio objetivo de elección fijado por el mercado. El tipo de interés es, pues, una tasa de equilibrio entre inversión productiva y asignación de recursos monetarios y, además, una tasa de intercambio entre los valores monetarios futuros y presentes.

- *La gestión de carteras:* Este principio del financiamiento sobre la base de la teoría de carteras aporta interesantes propuestas para abordar la rentabilidad y riesgo al desarrollar la idea de la diversificación de las inversiones (giro del negocio). Una cartera de acciones puede presentar un riesgo más débil que el de cada acción tomada separadamente, mientras que el rendimiento de esta cartera es igual a la suma de los rendimientos medios de las acciones que la componen. En consecuencia este principio nos dice que el cálculo de rendimiento esperado en la inversión empresarial y en el contexto de financiación del mismo, permite

determinar el rendimiento requerido por el mercado de capitales para valorar los títulos emitidos por la empresa.

Es más Alvarado (s.f.), en “7 tipos de financiamiento que puedes obtener como emprendedor”, precisa que así como hay máquinas, equipos y talento humano disponible en el mercado, también es posible encontrar financiamiento fuera de las cuatro paredes de tu oficina o local. Tales como: *Bancos y Cajas*: Ésta es la opción de financiamiento más popular de toda la lista. Sin embargo, no es para todos. Los bancos y cajas exigen requisitos diversos a los emprendedores que requieren un préstamo, y eso que no contamos acerca de las tasas de intereses altas para micro y pequeñas empresas.

### ***Teoría de la capacitación***

Barnard y Chester (2002), en su teoría “Comportamiento y desarrollo organizacional”, precise respecto a la capacitación lo siguiente: Según Barnard, los hombres se unen en organizaciones formales para obtener ciertos fines inalcanzables para cada uno por su cuenta. Sin embargo, al tiempo que persigue los objetivos organizacionales, cada individuo debe satisfacer también sus necesidades individuales. A través de esta reflexión, Barnard alcanzó su tesis principal: una empresa sólo funcionará con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen.

Agrega, Barnard y otros, se caracteriza esta Escuela por la importancia que da al factor humano en la administración. Al contrario de Taylor y sus seguidores que se preocuparon inicialmente por la Organización racional del trabajo, los psicólogos realizaron investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del trabajador y de satisfacción de sus necesidades humanas. La teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó por las motivaciones, necesidades y el estudio del hombre y su entorno social dentro de la

empresa. Esta teoría postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa. Las técnicas para la eficiencia del trabajador comprenden procesos de administración de personal como los siguientes: Reclutamiento y selección, orientación y capacitación, fisiología del trabajo, estudio y prevención de accidentes y estudio sobre la fatiga.

### ***Teoría de la rentabilidad***

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que, la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

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

### ***Teoría de la micro y pequeña empresa***

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

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

Finalmente, Perú Pymes (2016), en “Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa”, precisa que en la actualidad la legislación peruana, acerca de las Mypes, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056. Justamente las modificaciones de la Ley N° 30056 (Ley que modifica el D.S. N° 007-2008-TR), entro en vigencia en febrero de este año busca dar mayor impulso a las micro y pequeñas empresas.

## **II. MATERIALES Y MÉTODOS**

El diseño que se ha utilizado en esta investigación es cuantitativo, descriptivo, no experimental, transversal, retrospectivo, cuya población muestra fue de 21 micro empresas del sector comercio rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 36 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

## **III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **3.1. Respecto a los empresarios**

El 86% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 años a más. Estos resultados son similares a los encontrados por Acosta (2014), Jaymes (2016), Manihuari (2017), y Bardales (2017), donde la edad promedio de los representantes legales de las micro empresas estudiadas es de 26, 35, 50 respectivamente. Estos resultados

estarían implicando que los administradores y/o representantes legales de las micro empresas son empresarios adultos responsables que buscan salir adelante por iniciativa propia buscando su bienestar y el de su familia.

El 52% de los representantes legales o dueños son del sexo masculino. Estos resultados son similares a los encontrados por Acosta (2014), Jaymes (2016), y Bardales (2017) donde el 58%, 61.5% y 80%, de los representantes legales de las micro empresas estudiados fueron del sexo masculino. Datos contrarios a Pinillas (2016), afirma que 75,000 mujeres se incorporan al trabajo en la micro y pequeñas empresas anualmente en el Perú lo que demuestra el espíritu emprendedor del sexo femenino. Esta contrariedad nos estaría indicando que cada vez más mujeres se limitan a ser madres-esposas, buscan insertarse activamente en el mercado laboral y obtener su autonomía económica.

El 52% tienen grado de instrucción superior universitaria incompleto. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Acosta (2014), Jaymes (2016), y Bardales (2017), donde en su mayoría tienen estudios primarios y secundarios. Asimismo Benito y Platero (2015), precisan que la formación académica de los dueños y/o gerentes de las empresas es un determinante positivo en la adopción de innovaciones, y por tanto una mayor capacidad para afrontar una crisis, y para ser competitivos.

El 52% de los representantes legales o dueños son casados. Estos resultados son similares a los encontrados por Jaymes (2016), donde el 54% de las micro empresas estudiadas son casados; estos resultados nos indican que los representantes legales cuentan con carga familiar. Para efectos del otorgamiento de crédito bancario en sus requisitos que las entidades financieras solicitan en mucho de los casos; es la condición civil y su carga familiar, lo cual nos confirma que el micro empresario hace frente a sus deudas financieras y al mismo tiempo su carga familiar.

El 48%, no precisa su profesión, sin embargo el 100% de los representantes legales de las micro empresas encuestadas se dedica solo al comercio. Estos resultados son similares a los encontrados por Jaymes (2016) y Manihuari (2017) donde los representantes de las micro empresas

estudiados se dedican al comercio en un 54% y 69%. Es más Bustos (2013), en sus resultados precisa que muchos empresarios que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al iniciar su propio pequeño negocio no cuentan con preparación académica. Estos resultados estarían implicando que los varones emprendedores desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su hogar.

### **3.2. Respecto a las características de las micro empresas**

El 71% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 1 a 8 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Acosta (2014), Manihuari (2017) y Bardales (2017) donde 80, 63%, y 90% están en el rubro hace más de 5 años. Las micro empresas tienen antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que uno de los requisitos para acceder a crédito financiero es necesario que el negocio por lo menos tenga una antigüedad de dos a tres años de operación, ya que las entidades financieras se aseguran que la empresa hayan superado el periodo de mayor riesgo de mortandad, Pymes (2015).

El 95% de las micro empresas encuestadas son formales, es decir inscritas en el RUS y RER. Estos resultados coinciden con los encontrados por Jaymes (2016) y Manihuari (2017) donde en su mayoría afirma que son micro empresarios formales. En el Perú existen beneficios tributarios para las micro y pequeñas empresas según niveles de ingresos, para fomentar la formalización y promoción de sus negocios con el fin de conseguir su desarrollo y les genere una mejor calidad de vida Bernilla (2018). Sin embargo el Estado debe fomentar la confianza con las micro empresas y que eliminen las trabas burocráticas. Además con políticas claras para difundir los beneficios de la formalización (Reyes, 2016).

El 85% de las micro empresas encuestadas tienen entre 01 a 4 trabajadores permanente y el 90% tienen entre 01 a 02 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los encontrados por Jaymes (2016), Manihuari (2017) y Bardales (2017) donde en promedio tienen de 01 a cuatro trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del

número de trabajadores que tienen las Mypes según Ley Mype N° 28015 cuyo Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR; por la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, al estipular, que no hay límite de trabajadores (Perú Pymes, 2016).

El 100% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por Jaymes (2016), y Bardales (2017) donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados nos estarían indicando que las micro empresas en estudio al ser formales se formaron por necesidad para poder cubrir sus gastos familiares y por otro lado lo toman como fuente de empleo como lo afirma Reyes (2016).

### **3.3. Respecto al financiamiento**

El 100% de las micro empresas encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Acosta (2014) cuyas micro empresas encuestadas trabajan con capital propio, en cambio estos resultados son contrarios a lo encontrado por Jaymes (2016) donde el 92% de los micro empresarios se financian mediante crédito de terceros. Las micro empresas recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos; es más la literatura nos dice que los empresarios deciden asignar recursos previo análisis del costo de oportunidad de sus mercados así como la tasa de los intereses por cada crédito recibido (Fernández, s.f.).

El 100% de las micro empresas encuestadas obtienen financiamiento de entidades bancarias. Estos resultados son similares a los encontrados por Paredes (2014), Jaymes (2016), Manihuari (2017) y Bardales (2017) donde las micro empresas estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura

sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, accediendo a préstamos bancarios sobre la base de la teoría de carteras que le generará rentabilidad, permitiéndole determinar el rendimiento requerido por el mercado (Fernández, s.f.).

De las micro empresas encuestadas el 52% recurre al Banco de Crédito, el 29% al Interbank y el 19% al Banco Continental; pagando entre el 2.1% a 4% de interés mensual. Estos resultados son similares a los encontrados por Jaymes (2016), donde las micro empresas estudiadas accedieron a crédito del Banco de Crédito pagando el 2.9% de interés mensual. Al respecto la literatura nos indica desde el punto de vista del principio de valoración, que toda decisión de inversión vía crédito financiero debe ser tomada teniendo en cuenta el tipo y porcentaje de interés siendo el interés una tasa de equilibrio entre inversión productiva y asignación de recursos monetarios que repercutirá en los valores monetarios futuros y presentes dentro de la productividad empresarial (Fernández, s.f.).

El 100% de las micro empresas encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan facilidades para acceder al crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bustos (2013) donde las micro empresas estudiadas no accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias debido a que el sector bancario suele establecer una serie de requerimientos así como las altas tasas de interés. Es más la literatura nos dice que tradicionalmente los bancos han sido la principal fuente de financiamiento de las micro y pequeñas empresas (Enmanuel, 2017).

El 52% de las micro empresas encuestadas solicitaron entre S/21,000 a S/90,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son similares a lo encontrado por Jaymes (2016) donde las micro empresas estudiadas solicitaron crédito por más de S/8,000. Es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a

pagar.

El 90% de las micro empresas encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados coinciden con los encontrados por Jaymes (2016), Manihuari (2017) y Bardales (2017) donde en promedio las micro empresas estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que las empresas que necesitan recursos financieros, acceden a recursos bancarios para sus operaciones cotidianas o para inversión a largo plazo previa evaluación ya que esto nos ayudará a saber el impacto a futuro que generará el crédito financiero (Morales, 2014).

El 76% de las micro empresas encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados coinciden con los encontrados por Jaymes (2016) y Bardales (2017) donde las micro empresas estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Al respecto. Al respecto la literatura sostiene que cuando una empresa busque financiarse e invertir el crédito obtenido debe tener en cuenta la relación deuda y capital de su empresa, es decir tener claro en que va invertir la empresa, si el crédito es a largo plazo, la utilización e inversión del crédito debe ser a largo plazo; otro aspecto a tener en cuenta es cuanto más dinero se invierte en el negocio, más fácil es atraer financiamiento por que el activo fijo otorga mayor garantía hipotecaria para futuros créditos financiero (Enmanuel, 2017).

#### **3.4. Respecto a la capacitación**

El 100% de las micro empresas encuestadas sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Acosta (2014) y Jaymes (2016), donde las micro empresas estudiadas no recibieron capacitación previa, al otorgamiento del crédito. Es más Bustos (2013) indica en sus resultados que las micro y pequeñas empresas antes que un financiamiento, se inclinan con mayor preponderancia hacia la capacitación. Es preciso indicar que en el Perú el principal responsable de educar en todo aspecto

es el Estado, dado que debe garantizar la idoneidad de la información y comunicación.

El 90% de las micro empresas encuestadas recibió de 01 a 02 capacitaciones. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Jaymes (2016) donde las micro empresas estudiadas no se han capacitados en los últimos años. Es más Paredes (2014) en sus resultados indica que las micro empresas deben trabajar en un continuo entrenamiento. Al respecto la literatura sostiene que la capacitación forma parte de los objetivos en la organización de cada individuo, es decir una empresa solo funcionara con eficiencia si logra cumplir los objetivos personales de los individuos que la componen y una manera de cumplir es a través de su capacitación (Barnard y Chester, 2002).

El 71% de las micro empresas encuestadas se capacitó en inversión del crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Acosta (2014) y Jaymes (2016) donde las micro empresas estudiadas no participaron en ningún tipo de capacitación. Al respecto la literatura nos dice según la teoría de las Relaciones Humana, el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización por lo tanto capacitarlo y entrenarlo debe ser una prioridad para la empresa (Barnard y Chester, 2002).

El 100% de las micro empresas encuestadas precisa que su personal sí recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Acosta (2014) y Jaymes (2016) donde las micro empresas estudiadas sus trabajadores no recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos precisa, según Barnard y Chester (2002), el capital humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización por lo tanto es necesario el adiestramiento y capacitación de los colaboradores, en labores inherentes a su cargo, ello repercutirá en el cumplimiento de sus metas y objetivos empresariales.

El 91% de las micro empresas encuestadas recibieron 01 curso de capacitación. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Jaymes (2016) donde las micro empresas estudiadas su personal no

recibieron ninguna capacitación. En ese sentido, la literatura de Barnard y Chester (2002), expresan que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación.

El 100% de las micro empresas encuestadas considera a la capacitación como una inversión. Estos resultados coinciden con lo encontrado por Acosta (2014) y Jaymes (2016) donde las micro empresas estudiadas consideran a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura de Barnard y Chester (2002) expresan que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades que exige la organización empresarial.

El 100% de las micro empresas encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su empresa. Estos resultados son similares a lo encontrado por Paredes (2014) y Jaymes (2016) donde las micro empresas estudiadas consideran a la capacitación como relevante, es más precisan que gracias al entrenamiento el personal podrán realizar sus trabajo con la mejor performance. Al respecto la literatura de Barnard y Chester (2002), expresan que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer sus necesidades.

El 100% de las micro empresas encuestadas manifestaron, que sus trabajadores se capacitaron en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Estos resultados coinciden con los encontrados por Paredes (2014), donde las micro empresas encuestadas sus trabajadores recibieron capacitación continua. Al respecto según la literatura de la capacitación de Barnard y Chester (2002), expresan que, para ser eficiente se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como, orientación y capacitación en temas de prevención de accidentes laborales.

### **3.5. Respecto a la rentabilidad**

En 95% de las micro empresas encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por Jaymes (2016), Manihuari (2017) y Bardales (2017) donde las micro empresas estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir rentabilidad. Estos resultados estarían indicando que los empresarios a raíz del financiamiento que obtuvieron lograron obtener ganancias generando beneficios para sus negocios.

El 100% de las micro empresas encuestadas manifestó que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por Acosta (2014) donde las micro empresas estudiadas la capacitación mejoro su rentabilidad, en cambio estos resultados son contrarios a los encontrados por Jaymes (2016) donde las micro empresas estudiadas considera que la capacitación no mejoro su rentabilidad. Estos resultados estarían implicando que las micro empresas consideran a la capacitación como un factor primordial para conseguir rentabilidad en sus negocios ya que son conscientes que la tecnología a evolucionado el mundo empresarial; y es preciso entender que el éxito de una organización empresarial depende cada vez más del conocimiento, habilidades y destrezas para que el micro empresario obtenga ventajas competitivas (De conceptos, 2014).

El 100% de las micro empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Acosta (2014), y Jaymes (2016) donde las micro empresas estudiadas expresan que su rentabilidad mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura nos dice que la rentabilidad es la medida del rendimiento que, en un determinado periodo de tiempo producen los capitales.

#### **IV. CONCLUSIONES**

Datos generales de los representantes de las micro empresas: La mayoría de los representantes de las micro empresas son adultos ya que tienen entre 41 a más años de edad, el 52% son del sexo masculino, el 52% tienen grado de

instrucción superior universitario completo, finalmente la ocupación que predomina es comerciante.

Características de las micro empresas: El 71% tienen entre 01 a 08 años en el rubro y sector empresarial, el 95% son formales, el 52% tienen trabajadores permanentes, el 90% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia.

Financiamiento de las micro empresas: La mayoría de las Mypes solicitaron crédito financiero a terceros, 52% recurre al Banco de Crédito, el 62% pagan de 2.1% a 4% de interés mensual, los créditos fueron en los montos solicitados, siendo el 90% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local.

Capacitación de las micro empresas: Recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, el 90% se capacitó en los últimos años, sí capacitaron a su personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas.

Rentabilidad de las micro empresas: El 95% precisa que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento y la capacitación, y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

## **V. RECOMENDACIONES**

- Recomendamos a las micro empresarias mujeres incursionar como innovadores en el mundo empresarial.
- Recomendamos a los micro y pequeños empresarios capacitarse en las últimas reformas empresariales sobre todo en temas empresariales.
- Recomendamos a los micro y pequeños empresarios realizar un análisis costo-beneficio antes de gestionar un crédito financiero.
- Recomendamos a los micro empresarios de acuerdo a sus estados financieros, conocer los indicadores de gestión, ello le permitirá tomar decisiones acertadas para mejorar su rentabilidad y ser competitivos.

## **VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Acosta F. (2014), *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra/venta de ropa deportiva para damas y caballeros del distrito de*

- Chimbote*, 2014. (p. 6). Tesis de pregrado para contador público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Alvarado (s.f.), *7 tipos de financiamiento que puedes obtener como emprendedor*. Recuperado de <https://pymex.com/finanzas/financiamiento/7-tipos-de-financiamiento-que-puedes-obtener-como-emprendedor>
- Bardales H. K. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha*, 2016. (p. 6). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de la Universidad.
- Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodoinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Benito S. y Platero M. (2015), *Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20108%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Bustos J. J. (2013), *Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas*. (pp.) (Tesis para obtener el título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México). Recuperado de <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Fernández A. I. (s.f.), *Fundamentos teóricos de la financiación empresarial: Una revisión*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2652855.pdf>

- Jaymes M. P. (2016), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016*. (pp. 6-7). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de la Universidad.
- Manihuari L. E. (2017), *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de accesorios de celulares, del distrito de Callería, 2016*. (p. 6). (Tesis de pre grado en Contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de la Universidad.
- Paredes D. V. (2014), *Caracterización del financiamiento, y la capacitación de las Mypes del sector industria – rubro fabricación de bolsas y empaques, del distrito La Victoria, provincia de Chiclayo, departamento de Lambayeque, periodo 2013 – 2014*. (pp. 3, 6). (Tesis de pre grado en Administración. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de la Universidad.
- Perú Pymes (2016), *Sabes cómo beneficiarte de la Ley de micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Pymes (2015), *La muerte de las pymes: ¿Cuánto tiempo duran los pequeños negocios y por qué?*. Recuperado de <https://www.elfinancierocr.com/pymes/la-muerte-de-las-pymes-cuanto-tiempo-duran-los-pequenos-negocios-y-por-que/QMKIITYSUFENHADJA3UEFSQO5E/story/>
- Reyes J. L. (2016), *Importancia de las Mypes sostenibles y su inserción en la economía peruana*. Recuperado de <https://es.slideshare.net/JorgeReyes103/importancia-de-las-mypes-sostenibles-y-su-insercin-en-la-economia-peruana>
- Pinillas S. (2016), *Unas 75,000 mujeres se incorporan a las Mypes cada año*. Recuperado de <https://archivo.gestion.pe/noticia/349937/unas-75000-mujeres-se-incorporan-al-trabajo-mypes-cada-ano>

Valdés J. A. y Sánchez G. A. (2012), *Las Mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México*. (pp. 128, 130-132, 134). Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>

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

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

Yo, Ávila Perdomo de Púa Melina, identificado con DNI N° 00124673, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de prendas de vestir del distrito de Callería, 2018”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 22 de mayo de 2018

.....  
**Ávila Perdomo de Púa Melina**

DNI N°00124673

## 7.2.4 Tabla de fiabilidad

### *Estadísticos de los elementos*

|   | Media | Desviación<br>típica | N  |
|---|-------|----------------------|----|
| Edad  | 2,24  | ,700                 | 21 |
| Sexo  | 1,48  | ,512                 | 21 |
| Grado de instrucción  | 4,38  | 2,355                | 21 |
| Estado civil  | 2,76  | 1,179                | 21 |
| Profesión   | 2,29  | 1,586                | 21 |
| Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro                          | 2,05  | ,865                 | 21 |
| Formalidad de las Mypes   | 1,05  | ,218                 | 21 |
| Número de trabajadores permanentes  | 1,67  | ,856                 | 21 |
| Número de trabajadores eventuales   | 1,19  | ,680                 | 21 |
| Entidades Bancarias   | 2,67  | ,796                 | 21 |
| Que tasa de interés mensual paga  | 2,24  | ,995                 | 21 |
| Monto promedio del crédito otorgado   | 3,14  | ,910                 | 21 |
| Tipo de crédito solicitado  | 1,90  | ,301                 | 21 |
| En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo                         | 1,33  | ,658                 | 21 |
| Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año                 | 1,57  | ,676                 | 21 |
| Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted                    | 1,67  | 1,155                | 21 |
| Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos                          | 1,10  | ,301                 | 21 |
| Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa | 1,05  | ,218                 | 21 |

## 7.2.5 Base de datos de la encuesta

### *Resumen del procesamiento de los casos*

|       |                        | N  | %     |
|-------|------------------------|----|-------|
|       | Válidos                | 21 | 100,0 |
| Casos | Excluidos <sup>a</sup> | 0  | 0,0   |
|       | Total                  | 21 | 100,0 |

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

### *Estadísticos de fiabilidad*

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados | N de elementos |
|------------------|--|----------------|
| 0,871            | 0,862  | 36             |

Matriz de correlaciones inter-elementos

|   | Edad  | Sexo  | Grado de instrucción | Estado civil | Profesión | Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro | Formalidad de las Mypes | Número de trabajadores permanentes | Número de trabajadores eventuales | Entidades Bancarias | Que tasa de interes mensual paga | Monto promedio del credito otorgado | Tipo de credito solicitado | En que fue invertido el credito financiero que obtuvo | Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año | Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted | Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos | Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa |
|---|-------|-------|----------------------|--------------|-----------|--|-------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|----------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|---|---|--|--|---|
| Edad  | 1,000 | ,086  | ,336                 | -,291        | ,296      | -,020  | ,249                    | -,028                              | -,100                             | -,120               | -,014                            | -,134                               | -,362                      | ,253  | ,121  | -,206  | ,124   | ,249  |
| Sexo  | ,086  | 1,000 | ,008                 | -,300        | ,070      | -,054  | -,213                   | -,076                              | -,274                             | ,164                | -,037                            | -,475                               | -,340                      | -,198   | ,330  | ,197   | ,015   | -,213   |
| Grado de instrucción  | ,336  | ,008  | 1,000                | ,106         | ,692      | ,015   | ,158                    | ,190                               | ,390                              | ,044                | ,173                             | -,097                               | -,087                      | ,140  | ,202  | ,031   | ,229   | ,158  |
| Estado civil  | -,291 | -,300 | ,106                 | 1,000        | ,011      | ,404   | ,435                    | -,083                              | -,003                             | ,231                | ,179                             | ,126                                | ,074                       | -,408   | -,197   | -,024  | -,215  | -,148   |
| Profesión   | ,296  | ,070  | ,692                 | ,011         | 1,000     | -,120  | -,186                   | ,110                               | ,504                              | -,317               | ,208                             | -,168                               | -,150                      | ,048  | -,253   | ,027   | -,060  | -,041   |
| Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro                          | -,020 | -,054 | ,015                 | ,404         | -,120     | 1,000  | -,013                   | ,090                               | -,271                             | -,048               | ,160                             | -,517                               | -,366                      | -,293   | ,037  | -,284  | -,211  | -,013   |
| Formalidad de las Mypes   | ,249  | -,213 | ,158                 | ,435         | -,186     | -,013  | 1,000                   | -,178                              | -,064                             | ,384                | ,175                             | ,216                                | ,073                       | -,116   | ,145  | -,132  | -,073  | -,050   |
| Número de trabajadores permanentes  | -,028 | -,076 | ,190                 | -,083        | ,110      | ,090   | -,178                   | 1,000                              | ,544                              | -,098               | ,039                             | ,000                                | ,065                       | -,414   | -,173   | -,421  | -,259  | -,178   |
| Número de trabajadores eventuales   | -,100 | -,274 | ,390                 | -,003        | ,504      | -,271  | -,064                   | ,544                               | 1,000                             | -,247               | ,225                             | ,277                                | ,093                       | -,149   | -,249   | ,021   | -,093  | -,064   |
| Entidades Bancarias   | -,120 | ,164  | ,044                 | ,231         | -,317     | -,048  | ,384                    | -,098                              | -,247                             | 1,000               | ,042                             | -,138                               | ,279                       | -,064   | ,279  | ,254   | ,139   | -,192   |
| Que tasa de interes mensual paga  | -,014 | -,037 | ,173                 | ,179         | ,208      | ,160   | ,175                    | ,039                               | ,225                              | ,042                | 1,000                            | -,205                               | -,255                      | -,051   | ,234  | ,203   | -,080  | ,175  |
| Monto promedio del credito otorgado   | -,134 | -,475 | -,097                | ,126         | -,168     | -,517  | ,216                    | ,000                               | ,277                              | -,138               | -,205                            | 1,000                               | ,600                       | ,167  | -,221   | ,143   | ,130   | ,216  |
| Tipo de credito solicitado  | -,362 | -,340 | -,087                | ,074         | -,150     | -,366  | ,073                    | ,065                               | ,093                              | ,279                | -,255                            | ,600                                | 1,000                      | ,168  | -,211   | ,192   | ,105   | ,073  |
| En que fue invertido el credito financiero que obtuvo                         | ,253  | -,198 | ,140                 | -,408        | ,048      | -,293  | -,116                   | -,414                              | -,149                             | -,064               | -,051                            | ,167                                | ,168                       | 1,000   | ,225  | ,153   | ,337   | ,580  |
| Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año                 | ,121  | ,330  | ,202                 | -,197        | -,253     | ,037   | ,145                    | -,173                              | -,249                             | ,279                | ,234                             | -,221                               | -,211                      | ,225  | 1,000   | ,448   | ,457   | ,484  |
| Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted                    | -,206 | ,197  | ,031                 | -,024        | ,027      | -,284  | -,132                   | -,421                              | ,021                              | ,254                | ,203                             | ,143                                | ,192                       | ,153  | ,448  | 1,000  | ,384   | ,265  |
| Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos                          | ,124  | ,015  | ,229                 | -,215        | -,060     | -,211  | -,073                   | -,259                              | -,093                             | ,139                | -,080                            | ,130                                | ,105                       | ,337  | ,457  | ,384   | 1,000  | ,689  |
| Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa | ,249  | -,213 | ,158                 | -,148        | -,041     | -,013  | -,050                   | -,178                              | -,064                             | -,192               | ,175                             | ,216                                | ,073                       | ,580  | ,484  | ,265   | ,689   | 1,000   |

Matriz de covarianzas inter-elementos

|   | Edad  | Sexo  | Grado de instrucción | Estado civil | Profesión | Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro | Formalidad de las Mypes | Número de trabajadores permanentes | Número de trabajadores eventuales | Entidades Bancarias | Que tasa de interes mensual paga | Monto promedio del credito otorgado | Tipo de credito solicitado | En que fue invertido el credito financiero que obtuvo | Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año | Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted | Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos | Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa |
|---|-------|-------|----------------------|--------------|-----------|--|-------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|----------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|---|---|--|--|---|
| Edad  | ,490  | ,031  | ,555                 | -,240        | ,329      | -,012  | ,038                    | -,017                              | -,048                             | -,067               | -,010                            | -,086                               | -,076                      | ,117  | ,057  | -,167  | ,026   | ,038  |
| Sexo  | ,031  | ,262  | ,010                 | -,181        | ,057      | -,024  | -,024                   | -,033                              | -,095                             | ,067                | -,019                            | -,221                               | -,052                      | -,067   | ,114  | ,117   | ,002   | -,024   |
| Grado de instrucción  | ,555  | ,010  | 5,548                | ,295         | 2,586     | ,031   | ,081                    | ,383                               | ,624                              | ,083                | ,405                             | -,207                               | -,062                      | ,217  | ,321  | ,083   | ,162   | ,081  |
| Estado civil  | -,240 | -,181 | ,295                 | 1,390        | ,021      | ,412   | ,112                    | -,083                              | -,002                             | ,217                | ,210                             | ,136                                | ,026                       | -,317   | -,157   | -,033  | -,076  | -,038   |
| Profesión   | ,329  | ,057  | 2,586                | ,021         | 2,514     | -,164  | -,064                   | ,150                               | ,543                              | -,400               | ,329                             | -,243                               | -,071                      | ,050  | -,271   | ,050   | -,029  | -,014   |
| Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro                          | -,012 | -,024 | ,031                 | ,412         | -,164     | ,748   | -,002                   | ,067                               | -,160                             | -,033               | ,138                             | -,407                               | -,095                      | -,167   | ,021  | -,283  | -,055  | -,002   |
| Formalidad de las Mypes   | ,038  | -,024 | ,081                 | ,112         | -,064     | -,002  | ,048                    | -,033                              | -,010                             | ,067                | ,038                             | ,043                                | ,005                       | -,017   | ,021  | -,033  | -,005  | -,002   |
| Número de trabajadores permanentes  | -,017 | -,033 | ,383                 | -,083        | ,150      | ,067   | -,033                   | ,733                               | ,317                              | -,067               | ,033                             | ,000                                | ,017                       | -,233   | -,100   | -,417  | -,067  | -,033   |
| Número de trabajadores eventuales   | -,048 | -,095 | ,624                 | -,002        | ,543      | -,160  | -,010                   | ,317                               | ,462                              | -,133               | ,152                             | ,171                                | ,019                       | -,067   | -,114   | ,017   | -,019  | -,010   |
| Entidades Bancarias   | -,067 | ,067  | ,083                 | ,217         | -,400     | -,033  | ,067                    | -,067                              | -,133                             | ,633                | ,033                             | -,100                               | ,067                       | -,033   | ,150  | ,233   | ,033   | -,033   |
| Que tasa de interes mensual paga  | -,010 | -,019 | ,405                 | ,210         | ,329      | ,138   | ,038                    | ,033                               | ,152                              | ,033                | ,990                             | -,186                               | -,076                      | -,033   | ,157  | ,233   | -,024  | ,038  |
| Monto promedio del credito otorgado   | -,086 | -,221 | -,207                | ,136         | -,243     | -,407  | ,043                    | ,000                               | ,171                              | -,100               | -,186                            | ,829                                | ,164                       | ,100  | -,136   | ,150   | ,036   | ,043  |
| Tipo de credito solicitado  | -,076 | -,052 | -,062                | ,026         | -,071     | -,095  | ,005                    | ,017                               | ,019                              | ,067                | -,076                            | ,164                                | ,090                       | ,033  | -,043   | ,067   | ,010   | ,005  |
| En que fue invertido el credito financiero que obtuvo                         | ,117  | -,067 | ,217                 | -,317        | ,050      | -,167  | -,017                   | -,233                              | -,067                             | -,033               | -,033                            | ,100                                | ,033                       | ,433  | ,100  | ,117   | ,067   | ,083  |
| Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año                 | ,057  | ,114  | ,321                 | -,157        | -,271     | ,021   | ,021                    | -,100                              | -,114                             | ,150                | ,157                             | -,136                               | -,043                      | ,100  | ,457  | ,350   | ,093   | ,071  |
| Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted                    | -,167 | ,117  | ,083                 | -,033        | ,050      | -,283  | -,033                   | -,417                              | ,017                              | ,233                | ,233                             | ,150                                | ,067                       | ,117  | ,350  | 1,333  | ,133   | ,067  |
| Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos                          | ,026  | ,002  | ,162                 | -,076        | -,029     | -,055  | -,005                   | -,067                              | -,019                             | ,033                | -,024                            | ,036                                | ,010                       | ,067  | ,093  | ,133   | ,090   | ,045  |
| Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa | ,038  | -,024 | ,081                 | -,038        | -,014     | -,002  | -,002                   | -,033                              | -,010                             | -,033               | ,038                             | ,043                                | ,005                       | ,083  | ,071  | ,067   | ,045   | ,048  |

## BASE DE DATOS

|    | Edad | Sexo | Grado_educ... | Estado_civi... | Profesion | Ocupacion | Tiempo_rub... | Formalidad | Trabaja_per... | Trabaja_ntu... | Motivos_for... | Como_financ... | Entidades_ba... | Tasa_interes... | Entidad_in... | Tasa_intere... | Presta_m... | Tasa_inter... | Mayores_fa... | Montos_soc... | Montos_pro... | Tipo_credit... | Inversion_c... | Recibio_pac... | Cuanto_cur... | Tipo_curs... | Capacidad_c... | Cantidad_c... | Capacidad_c... | Capacidad_c... | Temas_cap... | Financiam... | Capacitacion... | Rentabilidad... | Rentabilidad... |
|----|------|------|---------------|----------------|-----------|-----------|---------------|------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|---------------|----------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|---------------|--------------|----------------|---------------|----------------|----------------|--------------|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1  | 2    | 1    | 1             | 2              | 1         | 2         | 2             | 1          | 2              | 1              | 1              | 2              | 2               | 1               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 3             | 2              | 1              | 1              | 1             | 1            | 1              | 1             | 1              | 1              | 4            | 1            | 1               | 1               | 2               |
| 2  | 3    | 2    | 4             | 2              | 1         | 2         | 3             | 1          | 3              | 1              | 1              | 2              | 3               | 1               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 3             | 2              | 1              | 1              | 2             | 1            | 1              | 1             | 1              | 1              | 4            | 1            | 1               | 1               | 2               |
| 3  | 2    | 1    | 1             | 4              | 1         | 2         | 3             | 1          | 2              | 1              | 1              | 2              | 4               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 2             | 2              | 1              | 1              | 1             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 4  | 2    | 1    | 6             | 3              | 2         | 2         | 3             | 1          | 2              | 1              | 1              | 2              | 2               | 1               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 3             | 2              | 1              | 1              | 2             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 5  | 3    | 1    | 6             | 5              | 1         | 2         | 2             | 2          | 1              | 1              | 1              | 2              | 4               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 4             | 2              | 1              | 1              | 2             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 6  | 3    | 2    | 4             | 2              | 1         | 2         | 3             | 1          | 2              | 1              | 1              | 2              | 2               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 2             | 1              | 1              | 1              | 2             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 7  | 2    | 2    | 6             | 3              | 3         | 2         | 1             | 1          | 3              | 1              | 1              | 2              | 3               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 3             | 2              | 1              | 1              | 2             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 8  | 3    | 2    | 6             | 3              | 4         | 2         | 2             | 1          | 2              | 1              | 1              | 2              | 3               | 1               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 3             | 2              | 1              | 1              | 1             | 2            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 9  | 3    | 2    | 6             | 3              | 5         | 2         | 3             | 1          | 1              | 1              | 1              | 2              | 2               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 1             | 1              | 1              | 1              | 2             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 10 | 3    | 2    | 6             | 1              | 5         | 2         | 2             | 1          | 1              | 1              | 1              | 2              | 2               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 2             | 2              | 2              | 1              | 1             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 11 | 3    | 1    | 6             | 2              | 3         | 2         | 1             | 1          | 1              | 1              | 1              | 2              | 3               | 1               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 4             | 2              | 3              | 1              | 1             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 12 | 3    | 1    | 6             | 2              | 2         | 2         | 2             | 1          | 1              | 1              | 1              | 2              | 2               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 4             | 2              | 3              | 1              | 3             | 3            | 1              | 2             | 1              | 4              | 2            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 13 | 2    | 1    | 1             | 2              | 1         | 2         | 1             | 1          | 1              | 1              | 1              | 2              | 2               | 1               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 4             | 2              | 2              | 1              | 1             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 14 | 2    | 1    | 1             | 2              | 1         | 2         | 2             | 1          | 2              | 1              | 1              | 2              | 2               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 4             | 2              | 1              | 1              | 1             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 15 | 1    | 2    | 1             | 4              | 1         | 2         | 2             | 1          | 1              | 1              | 1              | 2              | 2               | 1               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 4             | 2              | 1              | 1              | 1             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 16 | 2    | 2    | 1             | 2              | 1         | 2         | 1             | 1          | 1              | 1              | 1              | 2              | 3               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 4             | 2              | 1              | 1              | 2             | 4            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 17 | 2    | 1    | 6             | 5              | 5         | 2         | 2             | 1          | 1              | 2              | 1              | 2              | 2               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 4             | 2              | 1              | 1              | 1             | 4            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 18 | 1    | 2    | 4             | 2              | 1         | 2         | 2             | 1          | 1              | 1              | 1              | 2              | 4               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 2             | 2              | 2              | 1              | 3             | 4            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 19 | 2    | 2    | 6             | 2              | 2         | 2         | 1             | 1          | 1              | 1              | 1              | 2              | 4               | 1               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 3             | 2              | 1              | 1              | 2             | 3            | 1              | 2             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 20 | 1    | 1    | 6             | 5              | 2         | 2         | 4             | 1          | 2              | 1              | 1              | 2              | 3               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 3             | 2              | 1              | 1              | 1             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |
| 21 | 2    | 1    | 8             | 2              | 5         | 2         | 1             | 1          | 4              | 4              | 1              | 2              | 2               | 3               | 0             | 0              | 0           | 0             | 1             | 1             | 4             | 2              | 1              | 1              | 1             | 1            | 1              | 1             | 1              | 4              | 1            | 1            | 1               | 2               |                 |