



**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 ropa para niños del distrito de Callería, 2018”

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

AUTOR:

Br. García Orellana Anggie

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2018

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños 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. CPCC. Arévalo Pérez Romel
Asesor

AGRADECIMIENTO

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación y paciencia brindada para que el presente se trabajó de investigación se realice.

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

DEDICATORIA

A Dios,

Quien es mi guía, en este camino, en toda esta lucha diaria para poder conseguir mi objetivo final.

A mis padres

Gracias a su apoyo constante y permanente, siendo el motor y motivo, por los que me esfuerzo día a día, todos mis logros es para ellos y por ellos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños 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 18 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas son adultos ya que tienen entre 41 a 60 años de edad, el 55.6% son del sexo femenino, el 61.1% tienen grado de instrucción secundaria, la ocupación que predomina es comerciante. El 77.7% tienen entre 1 a 14 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 83.3% tienen 1 a 2 trabajadores permanentes, el 94.4% tienen de 2 a 4 trabajadores eventuales, y el 88.9% se formó para obtener ganancia. Solicitaron crédito financiero a terceros, siendo el 66.6% del Banco de Crédito y Mi Banco, el 66.7% desconocen el interés mensual que pagan, las entidades bancarias les otorgan beneficios, los créditos fueron en los montos solicitados entre S/21,000 a S/90,000, siendo el 55.6% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 66.7% no recibió capacitación previa al crédito, el 66.7% no se capacitó en los últimos años, no capacitaron a su personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas.

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

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

Abstrat

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of clothing for children in the district of Callería, 2018. The research was quantitative-descriptive, not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 18 micro entrepreneurs, whose results were: Most of the representatives of the Mypes are adults since they are between 41 to 60 years of age, 55.6 % are female, 61.1% have a secondary level of education, the occupation that predominates is a trader. 77.7% have between 1 and 14 years in the sector and business sector, they are formal, 83.3% have 1 to 2 permanent workers, 94.4% have 2 to 4 temporary workers, and 88.9% were trained to make a profit. They requested financial credit from third parties, 66.6% of Bank de Crédito and Mi Bank, 66.7% do not know the monthly interest they pay, the banking entities grant them benefits, the credits were in the requested amounts between S/21,000 to S/90,000, being 55.6% in the long term, they also invested in improvement and / or expansion of the premises. 66.7% did not receive pre-credit training, 66.7% did not receive training in recent years, did not train their staff, consider training as an investment and relevant to their companies.

Finally, financing and training improved their profitability and they affirm that the profitability of their company has improved in recent years.

Keywords: Finance, training, profitability, Mypes

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Agradecimiento	iv
4. Dedicatoria	v
5. RESUMEN	vi
6. Abstrat	vii
5. Contenido	viii
6. Índice de Tablas	x
7. Índice de Figuras	xii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1 Enunciado del problema.....	18
1.2 Objetivo General.....	18
1.3 Objetivos específicos.....	18
1.4 Justificación.....	19
II. REVISIÓN DE LITERATURA	20
2.1 Antecedentes.....	20
2.1.1 Internacional.....	20
2.1.2 Latinoamericano.....	21
2.1.3 Nacional.....	23
2.1.4 Regional.....	25
2.1.5 Local.....	27
2.2 Bases teóricas.....	28

2.2.1 Teorías del financiamiento.....	28
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	31
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	33
2.3 Marco conceptual.....	35
2.3.1 Definición del financiamiento.....	35
2.3.2 Definición de capacitación.....	36
2.3.3 Definición de rentabilidad.....	36
2.3.4 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	36
III. METODOLOGÍA.....	41
3.1 Diseño de la investigación.....	41
3.2 Población y muestra.....	42
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	43
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	48
3.5 Procedimiento de recolección de datos.....	49
3.6 Plan de análisis.....	49
3.7 Matriz de consistencia.....	50
3.8 Principios Éticos.....	52
IV. RESULTADOS.....	55
4.1 Resultados.....	55
4.2 Análisis de los resultados.....	91
V. CONCLUSIONES.....	106
VI. RECOMENDACIONES.....	109
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	113

7.1 Referencias bibliográficas.....	113
7.2. Anexos.....	117
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	117
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	119
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	150
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	152
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	153

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	55
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	56
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	57
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	58
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	59
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	60
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	61
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	62
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	63
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	64
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	65
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	66
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	67
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	68
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	69

Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	70
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	71
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	72
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	73
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	74
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	75
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	76
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	77
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	78
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	79
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	80
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	81
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	82
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	83
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	84
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	85
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	86
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	87
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	88
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	89
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	90

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	55
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	56
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	57
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	58
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	59
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	60
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	61
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	62
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	63
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	64
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	65
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	66
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	67
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	68
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	69
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	70
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	71
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	72
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	73
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	74
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	75

Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	76
Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	77
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	78
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	79
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	80
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	81
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	82
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	83
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	84
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	85
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	86
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	87
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	88
Figura 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	89
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	90

I. INTRODUCCIÓN

La importancia del sector micro empresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. La micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial.

Revisando diferentes estudios referentes a la micro y pequeña empresa en adelante Mypes tenemos a Moreno (2016), en “Oportunidades para las pymes estadounidenses”, sostiene que, tras cuatro años de lento crecimiento económico en Estados Unidos, las pequeñas y medianas empresas de ese país descubren nuevas oportunidades en Latinoamérica para ampliar su frontera comercial.

Agrega Moreno, las pequeñas y medianas empresas (pymes) de Estados Unidos (menos de 500 empleados) no son ajenas a esta a los últimos cambios en materia de globalización. Por el contrario, marcan la pauta de este proceso de globalización en aspectos como la penetración de pymes extranjeras en América Latina, una dinámica que, al tiempo que se consolida, muestra su amplio y creciente potencial.

Otro punto, es lo que menciona Quo Abogados (2017), en “Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento”, sostiene que el tejido empresarial está formado principalmente por Pymes. Que son las pequeñas y medianas empresas. En Europa componen más del 95% del conjunto empresarial, y en España superan el 99%. Por lo tanto, podríamos decir que la Pyme es el motor de una economía desarrollada y la principal generadora de empleo. Sin embargo,

uno de los principales problemas con los que se suelen encontrar este tipo de empresas es con la falta de recursos y de financiación.

Es más Carrasco (2014), en “La micro y pequeña empresa mexicana”, quien sostiene que las microempresas son auténticos eslabones de la producción ya que exportan y generan la mayor cantidad de empleos. En los países en proceso de desarrollo la microempresa es la organización más popular. En México se cuentan con 90% de microempresas, 5.8% son pequeñas y medianas empresas y el 2% son grandes.

La proliferación de microempresas fue considerada como una ventaja durante y los años posteriores a la crisis financiera de diciembre de 1994, debido a que este tipo de entidades repercutió de manera positiva en evitar elevadas tasas de desempleo, evitando con ello problemas sociales. Las Mypes en México enfrentan a una problemática formada por diversos elementos como: Las microempresas, para que sean eficientes deberán ser dirigidas profesionalmente, los programas de financiamiento no son la única solución para la microempresa, la simplificación administrativa en las dependencias públicas que sirven de apoyo a la microempresa, es indispensable para las subsistencias de la misma, fomentar la formación del microempresario, la empresa familiar, es aquella en que los dueños y los que la operan toman decisiones estratégicas y operativas, son miembros de una o varias familias, se entienden aquellas en las que un núcleo familiar controla la mayoría del capital, y la gran mayoría de las empresas familiares son micro, pequeñas y medianas empresas, muchas de las que denominan tiendas.

Agrega Carrasco, la micro y pequeña empresa su importancia radica en la gran cantidad de establecimientos de este tipo que existen en muchos países.

Existen institutos alrededor del mundo que enseñan, financian y promueven a micro y pequeñas empresas. Este tipo de entidades han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, estas empresas representan una gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciar y consolidarse por méritos propios.

También, Acosta (2016), en “Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia”, expresa que en Colombia hay 2,5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, según Confecámaras. Por regiones, 66% de este segmento productivo se concentra en Bogotá y cinco departamentos. Las micros y pequeñas empresas generan alrededor de 67% del empleo y aportan 28% del Producto Interno Bruto (PIB).

Agrega Acosta, las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (Rues), en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas

Asimismo, según el Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2009), en “Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa”, manifiesta, el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Mypes tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

En esa misma línea, Agencia Peruana de Noticias (2014), en “Unas 2,500 microempresas de confecciones operan en Lambayeque”, manifiesta que alrededor de 2,500 microempresas de confecciones operan en la región Lambayeque, de las

cuales sólo un 10% son formales y el 90% aún siguen en la informalidad. Muchas de estas Mypes de esta zona hacen un trabajo de tercerización y esto se justifica por la informalidad campeante en el sector.

Agrega, la Agencia Peruana de Noticias, las principales actividades de este sector son la confección de prendas de vestir para damas, caballeros y niños. Este sector presenta una tendencia creciente en sus niveles productivos ya que las empresas desarrollaron técnicas y diseños acorde a las exigencias del mercado en comparación a otros sectores.

Finalmente, una de las características resaltantes de este sector es el esfuerzo permanente de los empresarios para mantenerse actualizados tecnológicamente, siendo una debilidad en las empresas, que no todas cuentan con suficiente mano de obra calificada, financiamiento; por lo cual los empresarios se ven obligados a invertir tiempo y dinero en largas jornadas de capacitación

Pasando al ámbito local, en el distrito de Callería-Pucallpa existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector comercio rubro compra y venta de ropa para niños, que cubre la demanda local, Regional, y nacional. Muchas de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el distrito de Callería-Pucallpa, concentrándose la mayoría de ellos en diferentes jirones del casco urbano de la ciudad de Pucallpa, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene el financiamiento en el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, en cuanto a rentabilidad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las

principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconocía si dichas micro y pequeñas empresas acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., también se desconocía si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños 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 ropa para niños del distrito de Callería, 2018.

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

- a) Describir las principales características de los representantes legales de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Callería, 2018.
- b) Describir las principales características de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Callería, 2018.
- c) Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Callería, 2018.

- d) Describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Callería, 2018
- e) Describir las principales características, de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Callería, 2018.

Finalmente, el diario Perú21 (2014) en “85% de las Mypes en Perú es informal”, sostiene que las Mypes emplean a ocho millones de personas, es decir, un 47.4% de la población económicamente activa (PEA) del país. Las Mypes forman parte de sectores dinámicos en nuestra economía, no aprovechan el potencial de insertarse en el sector formal. Ello se refleja, en la falta de cultura institucional dentro de la mentalidad empresarial, y la complejidad para lograr la formalización; es más el 84.7% de estas unidades empresariales son informales, al no estar registradas como persona jurídica o empresa individual. Peor aún, el 72.7% no lleva ningún tipo de registro de ventas y el 71.1% de los trabajadores no estuvo afiliado a ningún sistema de pensión.

La investigación se justifica porque permitió 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 niños del distrito de Calleria, 2018; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitió contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados sirvieron de base para realizar otros estudios similares de los micros y pequeñas empresas 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.

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

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

2.1.2 Latinoamericano

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

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

Los micronegocios en México son una solución de trabajo sin embargo no tienen perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso existen políticas inadecuadas; el que un micronegocios creado bajo estas circunstancias contraiga crédito siendo que no se tiene la visión de

crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendedurismo; no logran ser rentables ni competitivas.

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

2.1.3 Nacional

Asimismo, Hidalgo (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012”, Cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012. La investigación fue descriptiva, y para realizarlo se escogió a una muestra de 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: El 93% son adultos, el 67% del sexo femenino.

Concluye Hidalgo, el 87% lo hacen más de 3 años. El 100% son formales, formaron para obtener ganancia. El 67% lo financia con fondos de terceros. El 2011 de las Mypes encuestadas solicitaron crédito una vez. El 7% recibió capacitación. El 93% manifestó que no ha disminuido la rentabilidad en los 2 últimos años.

Es más, Vara (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015”, cuyo objetivo principal fue determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 Mypes, a quienes se le aplicó un cuestionario de preguntas cerradas; obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las Mypes: El 80% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos y el 20% son jóvenes, el 100% son del sexo femenino; además, el 100% tienen grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 6.67% se dedica a la compra-venta de prendas de vestir 1 año, 26.67% se dedican 3 años, mientras que el 66.67% se dedican más de 3 años; asimismo, el 100% tienen 1 trabajador permanente y el 100% no tienen trabajadores eventuales.

Concluye Vara, respecto al financiamiento: el 100% de las Mypes estudiadas financian sus actividades con fondos de terceros y, además, el 100% de los créditos recibidos lo invirtieron en capital de trabajo.

Por su parte, Balta (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del Mercado de Buenos Aires del distrito de Nuevo Chimbote, 2013”, cuyo objetivo general fue determinar

las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista de abarrotes del Mercado Buenos Aires del Distrito de Nuevo Chimbote, año 2013. La investigación fue cuantitativa – descriptiva, para el recojo de información se escogió de la población de 35 Micro y pequeñas empresas, una muestra de 15 micro y pequeñas empresas, que representan el 43% de la población, a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con respecto a los representantes de las micro y pequeñas empresas, el 66,7% son de género femenino y el 60% tienen estudios secundarios; con respecto a las principales características de las micro y pequeñas empresas, el 53,3% tienen de 4 a 6 trabajadores, el 100% son formales y el 60% se formaron para obtener ganancias; con respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, el 66,7% no recibe crédito de los proveedores, el 73,3% cuenta con capital de terceros, el 100% lo utiliza para capital de trabajo y el 93,3% solicitaron financiamiento montos de S/.10 000.00 a S/.50 000.00 nuevos soles.

Concluye Balta, las micro y pequeñas empresas son representadas por personas adultas con experiencia en el rubro y cuentan con personal para atención y almacén entre 4 a 7 trabajadores, además solicitan financiamiento del sistema no bancario para la adquisición de crédito que le permita tener mayor capital de trabajo, por montos de S/10,001.00 nuevos soles a S/.50 000.00 nuevos soles.

2.1.4 Regional

Más aún, Ponce (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015”, cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en el distrito de Calleria, 2015. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 16 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 81% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 57% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 32% tiene secundaria. El 75% son de ocupación comerciante, el 69% tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 75 tiene trabajadores permanentes, el 87% posee trabajadores eventuales; el 81% constituyó su Mypes por subsistencia.

Concluye Ponce, el 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 25% y Mi Banco con 25%; los créditos recibidos el 50% fueron a corto plazo. el 75% pagó tasas de interés mensual de 1.83% a 8%; el 75% solicitó crédito de S/.5,000 a S/.50,000; el 63% de los

créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo y compra de mercadería.

2.1.5 Local

Finalmente, 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. 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.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

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

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

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera

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

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

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

Asimismo, tenemos los, **Objetivos del financiamiento**: Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Por otro lado, el financiamiento persigue: Maximizar el precio de la acción y/o participaciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa, cuantificar y proveer los fondos necesarios para

desarrollar las demás estrategias de la organización, generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata.

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

La estructura óptima de capital además de requerir la maximización en el precio de las acciones demanda una minimización en el costo de capital. El costo de capital y la estructura financiera de la empresa son dos aspectos inseparables para su análisis, como lo expresa Brealey y Myers, quien plantea, "el costo de capital es la rentabilidad esperada de una cartera formada por los títulos de la empresa"; es decir, el costo de capital, se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de los proveedores, de otros acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios, de las aportaciones de los accionistas y de las utilidades retenidas.

Finalmente, Domínguez precisa algunos costos del financiamiento como:

- **Costo de endeudamiento a largo plazo:** Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.
- **Costo de acciones preferentes:** El costo de las acciones preferentes se encuentra dividiendo el dividendo anual de la acción preferente, entre el producto neto de la venta de la acción preferente.
- **Costo de acciones comunes:** El valor del costo de las acciones comunes es un poco complicado de calcular, ya que, los valores de estas acciones se basan en el valor presente de todos los dividendos futuros se vayan a pagar sobre cada acción.
- **Costo de las utilidades retenidas:** El costo de las utilidades retenidas está íntimamente ligado con el costo de las acciones comunes, ya que si no se retuvieran utilidades estas serían pagadas a los accionistas comunes en forma de dividendos, se tiene entonces, que el costo de las utilidades retenidas se considera como el costo de oportunidad de los dividendos cedidos a los accionistas comunes existentes.

2.2.2. Teorías de la capacitación

Respecto a 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, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

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

2.3. Marco conceptual:

2.3.1. Definiciones del financiamiento

Domínguez (2007), en “Financiamiento”, define el financiamiento como la obtención de 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. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

Dicho lo anterior Torres *et al.* (2017), en “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica

para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

2.3.2. Definiciones de la capacitación

Cabral (2013), en “RR.HH. formación de personal”, define a la capacitación como el proceso mediante el cual la empresa estimula al trabajador o empleado a incrementar sus conocimientos, destrezas y habilidades para aumentar la eficiencia en la ejecución de la tarea, y así contribuir a su propio bienestar y al de la institución, además de completar el proceso de selección, ya que orienta al nuevo empleado sobre las características y particularidades propias del trabajador.

2.3.3. Definiciones de la rentabilidad

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

2.3.4. Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Wikipedia (2017), en “Microempresa”, define como aquella unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados

Como se afirma arriba, Bernilla (2018), en “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y

pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

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

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

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

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

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

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

Artículo 12°.- Contabilidad completa:

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

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

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

• **La Contabilidad simplificada para las micro y pequeñas empresas.** Según, la Ley de Mypes D.S. N° 007-2008-TR, modifica

el artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes cuyos ingresos no superen 150 UIT deberán llevar los siguientes libros: Registro de Ventas e ingresos, registro de compras y libro diario en formato simplificado.

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

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

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

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

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

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

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

Estado tiene la obligación de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que requiere.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

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

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

3.1.1 Cuantitativo

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

3.1.2 No experimental

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

que no se 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 18 micro y pequeños empresarios de sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños 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 18 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Callería, 2018. El cual representa el 100% de la población.

3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores.

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

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

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

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Callería, 2018.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Callería, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.	Nominal: Si No

Fuente: García (2018).

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

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica

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

3.4.2 Instrumento

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

3.5 Procedimiento de recolección de datos

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

3.6 Plan de análisis

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

procesamiento de los datos el Software SPSS científico (Programa de estadística para ciencias sociales).

3.7 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños 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 ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	FORMULACIÓN ¿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 ropas para niños del distrito de Callería, 2018?	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-Descriptivo	La población estará conformada por 18 propietarios de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
		ESPECÍFICOS						
		Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Ley micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	DISEÑO	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 18 micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	ANÁLISIS DE DATOS
		Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	capacitación	Interés	Tasa de interés			
				Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Rentabilidad	Monto	Monto del crédito	
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Personal			Plazos	Plazo del crédito	
				Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Cursos	Inversión	Inversión del crédito	
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Financiamiento			Personal	Permanente Eventual	
				Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Capacitación	Tipos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación	
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Tipos			Financiamiento	Mejora rentabilidad	
				Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Tipos	Capacitación	Mejora rentabilidad	
Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Tipos	Tipos	Económica Financiera					
		Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para niños del distrito de Callería, 2018.	Tipos	Tipos	Económica 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 determinados bienes. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de esos bienes.

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

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

1. Respecto a los empresarios

Tabla 1

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
21 a 30 años	5	27,8
31 a 40 años	3	16,7
41 a 50 años	5	27,8
51 a 60 años	5	27,8
Total	18	100,0

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

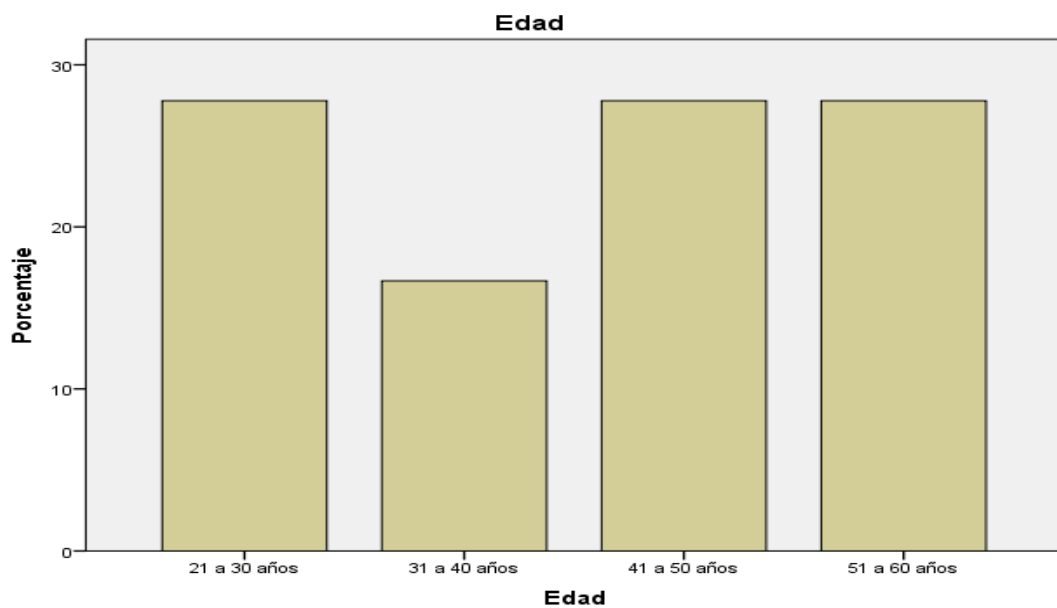


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 1.

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 27.8% tienen entre 21 a 30 años de edad, el 27.8% tienen de 41 a 50 años, el 27.8% tienen entre 51 a 60 años, mientras que el 16.7% 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 compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	8	44,4
	Femenino	10	55,6
	Total	18	100,0

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

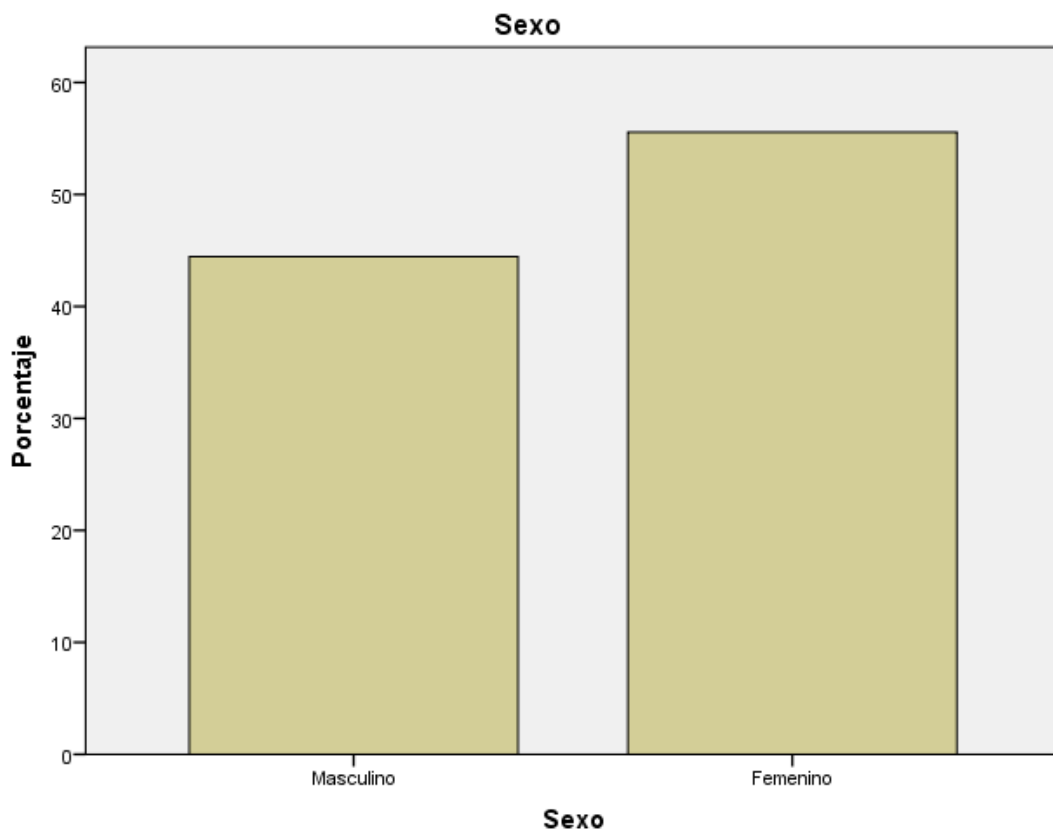


Figura 2. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 2

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestados el 55.6% son del sexo femenino, mientras que el 44.4% son del sexo masculino.

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria completa	11	61,1
Superior universitaria completa	1	5,6
Válidos Superior universitaria incompleta	4	22,2
Superior no universitaria incompleta	2	11,1
Total	18	100,0

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

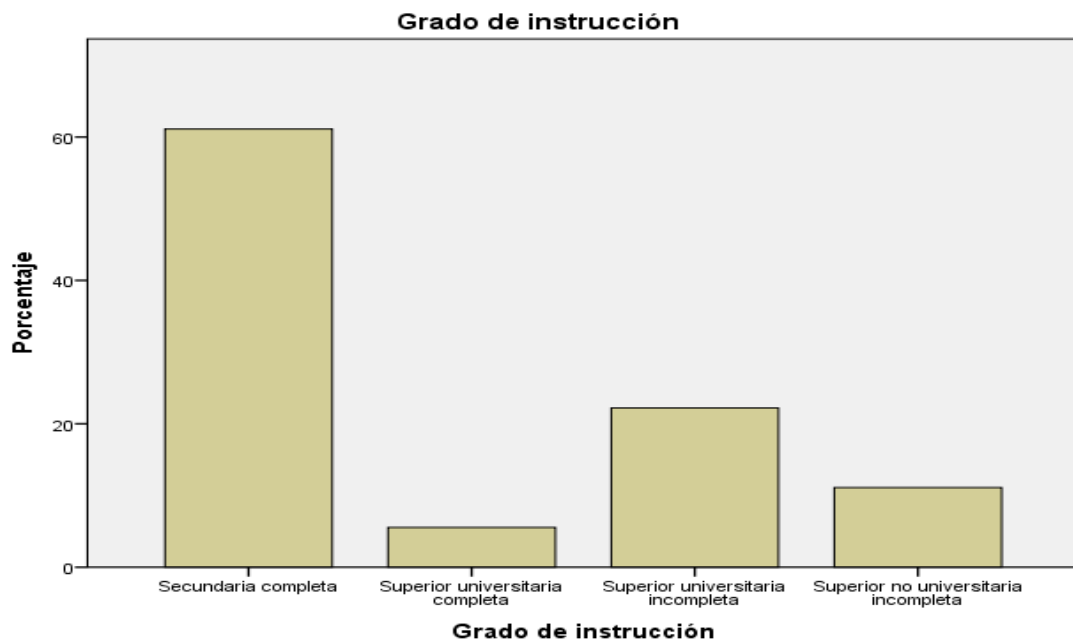


Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 61.1% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 22.2% tienen superior universitaria incompleta, el 11.1% tienen superior no universitaria incompleta, mientras el 5.6% tienen superior universitaria completa.

Tabla 4

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	6 33,3
	Casado	6 33,3
	Conviviente	5 27,8
	Divorciado	1 5,6
	Total	18 100,0

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

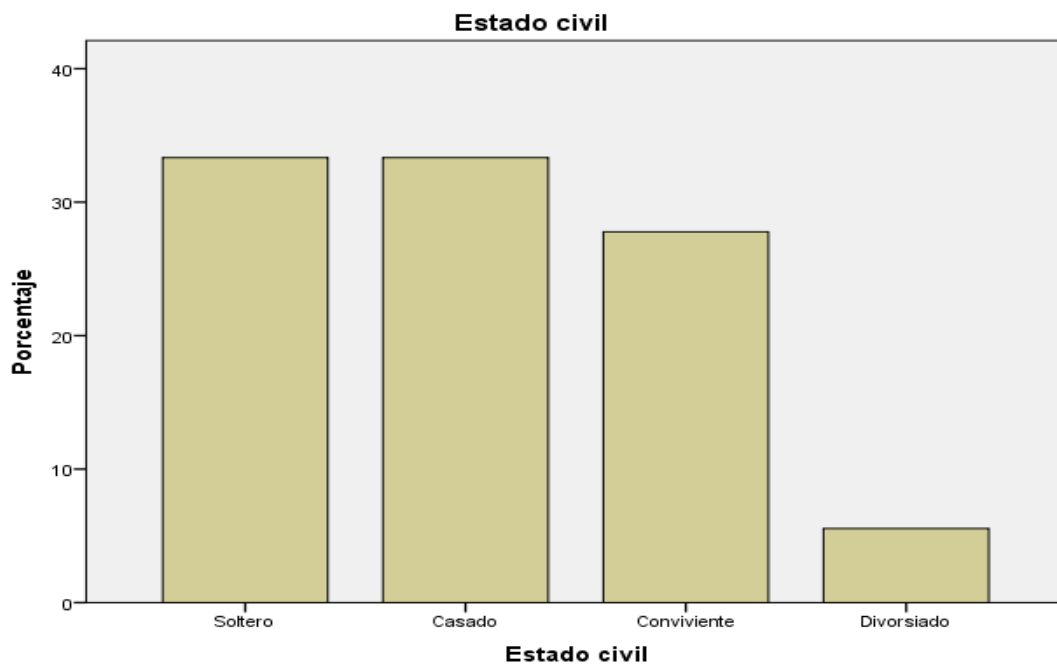


Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 4

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 33.3% son solteros, el 33.3% son casados, el 27.8% son convivientes, mientras que el 5.6% son divorciados.

Tabla 5

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	18	100,0

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

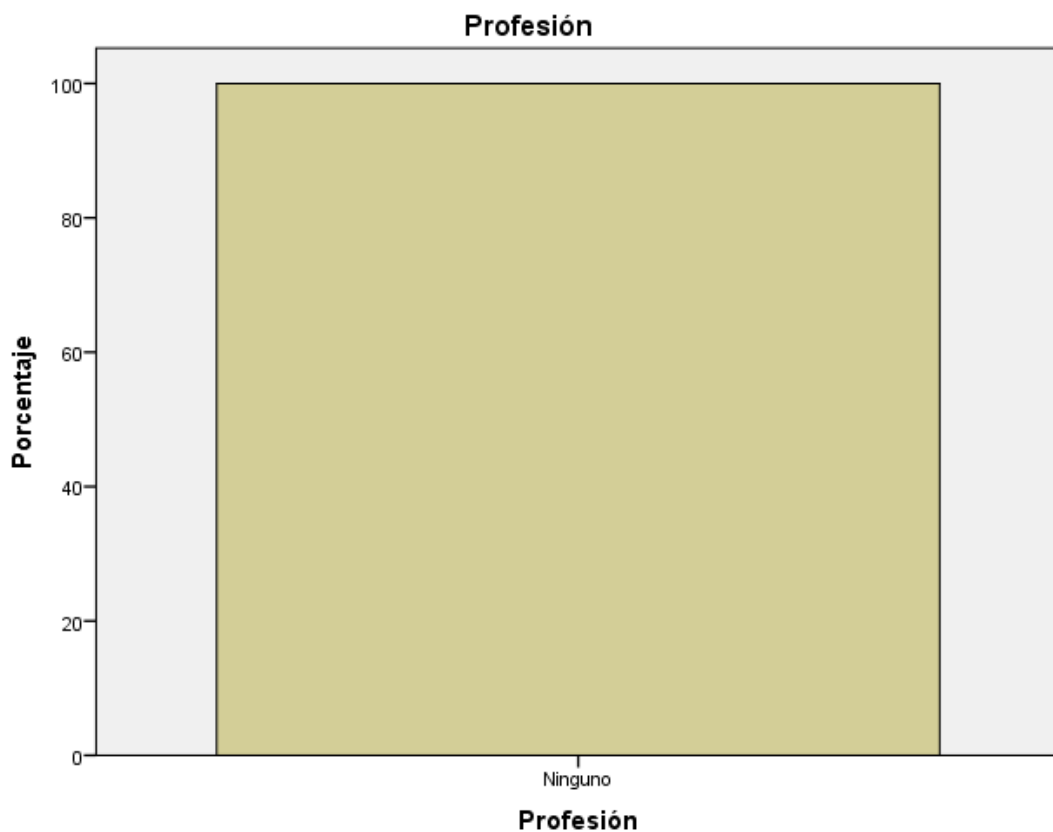


Figura 5. Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

INTERPRETACIÓN

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

Tabla 6

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Comerciantes	18	100,0

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

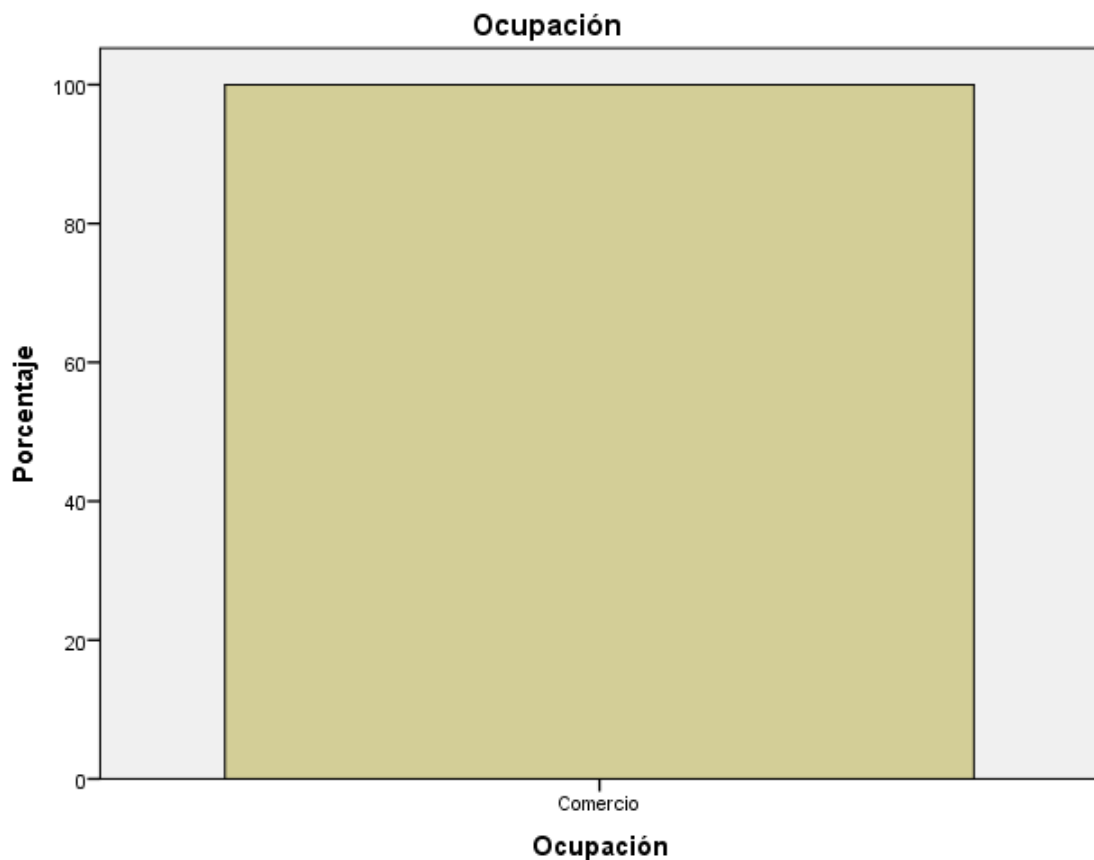


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 6

INTERPRETACIÓN

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

2. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

Tabla 7

Tiempo en el rubro de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 7 años	8	44,4
8 a 14 años	6	33,3
Válidos 15 a 21 años	1	5,6
22 a más años	3	16,7
Total	18	100,0

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



Figura 7. Tiempo en el rubro 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 44.4% tienen de 1 a 7 años en el rubro compra y venta de ropa para niños, el 33.3% tienen de 8 a 14 años, el 16.7% de 22 a más años, mientras que el 5.6% tienen de 15 a 21 años.

Tabla 8

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	18	100,0

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

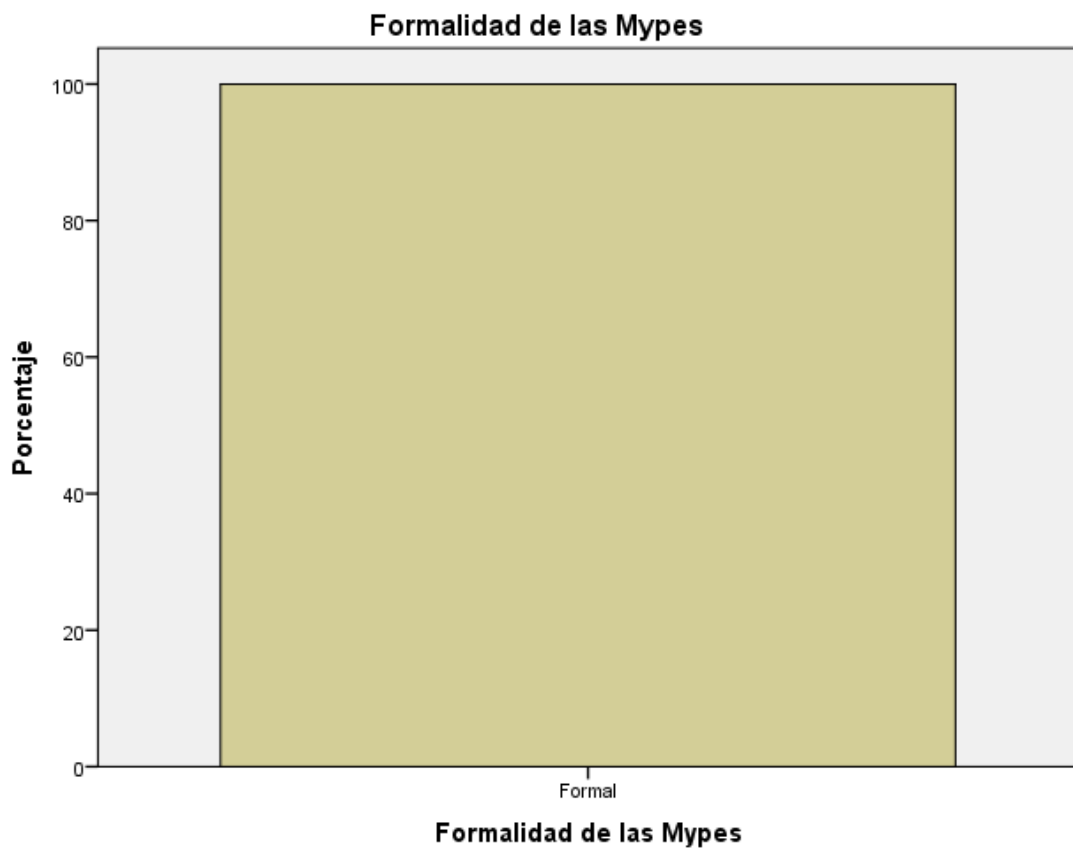


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 8

INTERPRETACIÓN

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

Tabla 9

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1 a 2	15	83,3
	3 a 4	2	11,1
	5 a 6	1	5,6
	Total	18	100,0

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

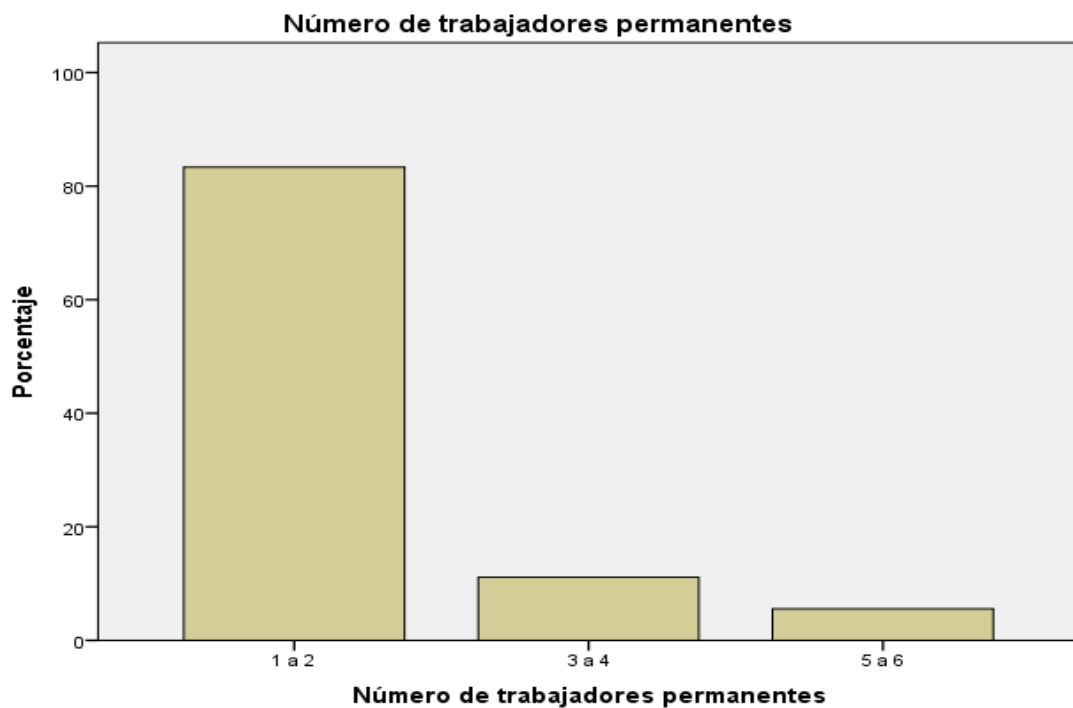


Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 9

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 83.3% tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 11.1% tienen de 3 a 4 trabajadores, mientras que el 5.6% tienen de 5 a 6 trabajadores permanentes.

Tabla 10

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	0 a 2	14	77,8
	3 a 4	3	16,7
	5 a 6	1	5,6
	Total	18	100,0

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

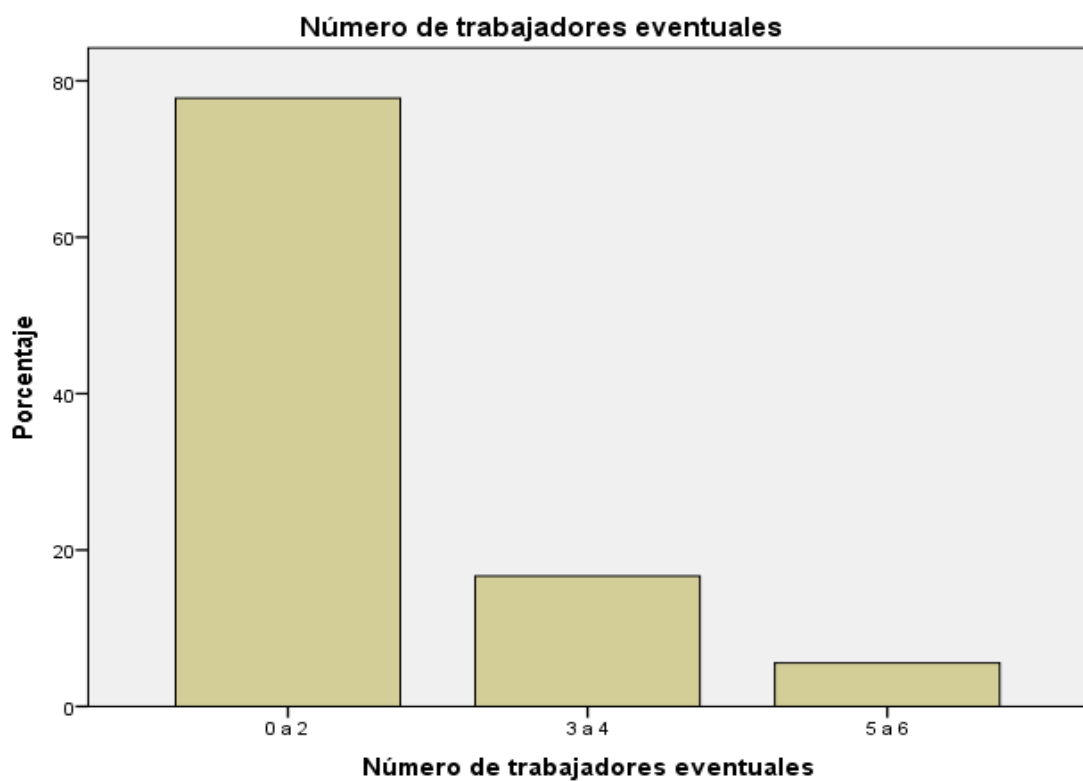


Figura 10. Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 77.8% manifestaron que tienen 2 trabajadores eventuales, el 16.7% tienen de 3 a 4 trabajadores, mientras que el 5.6% de 5 a 6 trabajadores eventuales.

Tabla 11

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	16	88,9
	Subsistencia	2	11,1
	Total	18	100,0

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

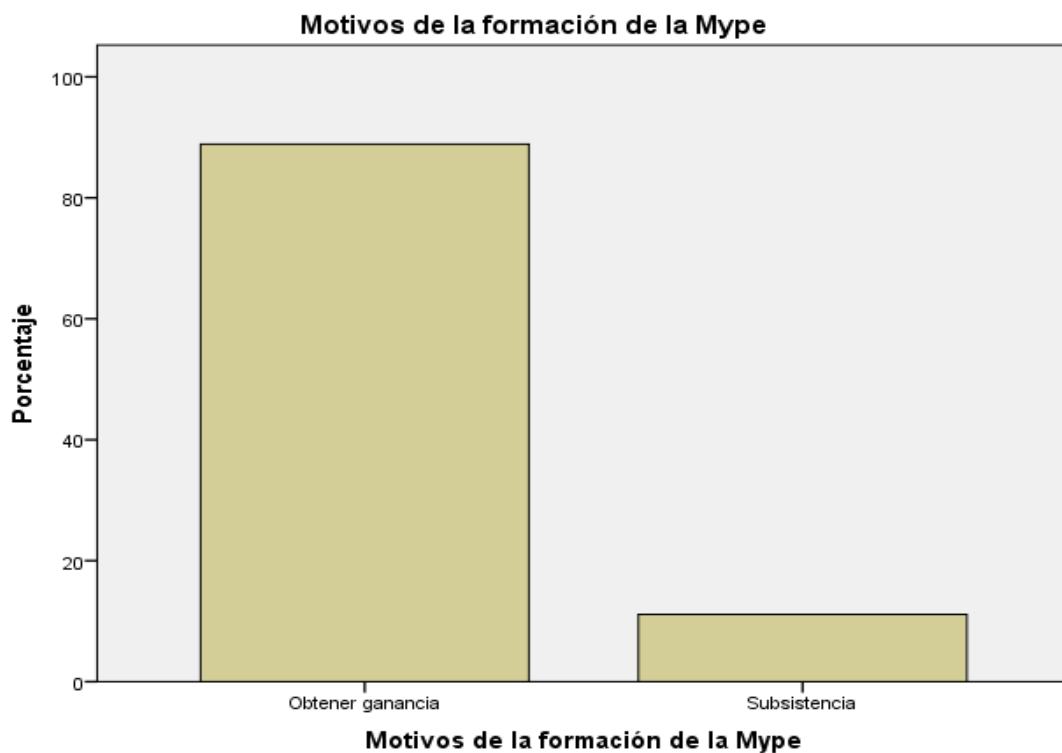


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas el 88.9% su motivo de su formación fue para obtener ganancia, mientras que el 11.1% fue por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento

Tabla 12

Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Financiamiento de terceros	18	100,0

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

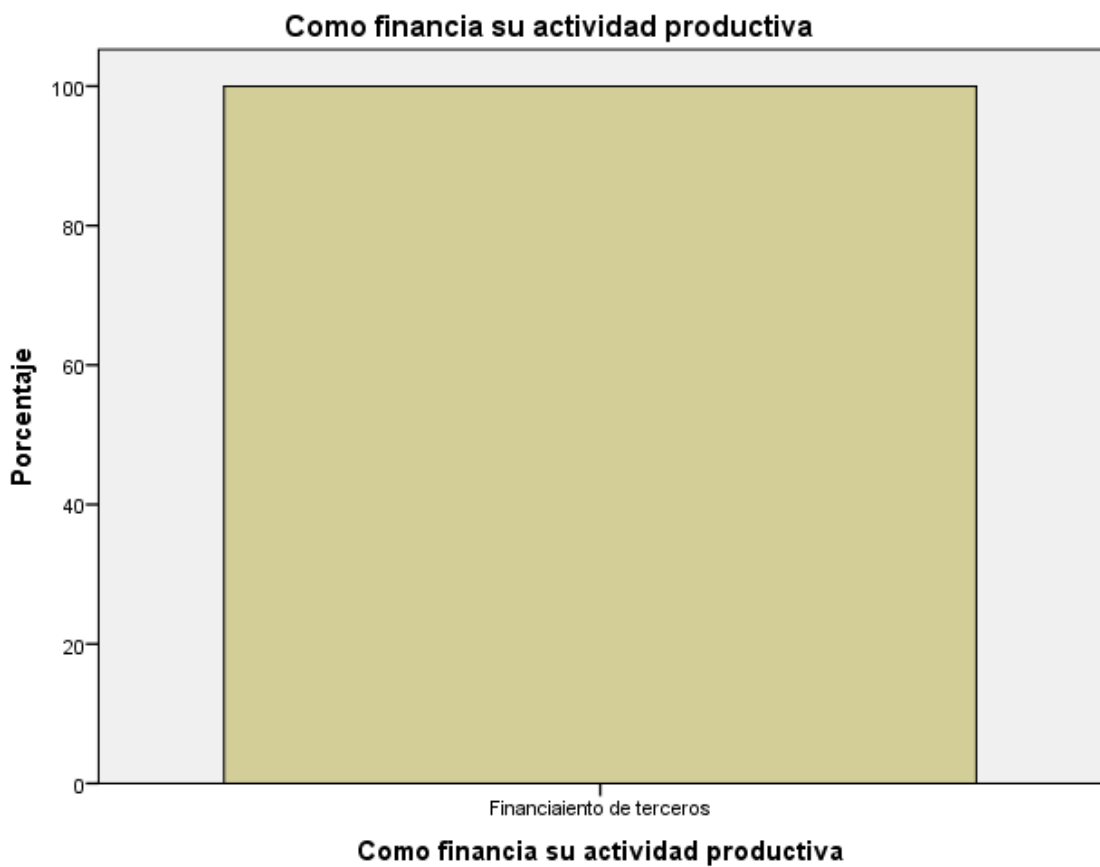


Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

INTERPRETACIÓN

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

Tabla 13

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Otros	6	33,3
	Banco de crédito (BCP)	6	33,3
	Mi Banco	6	33,3
	Total	18	100,0

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

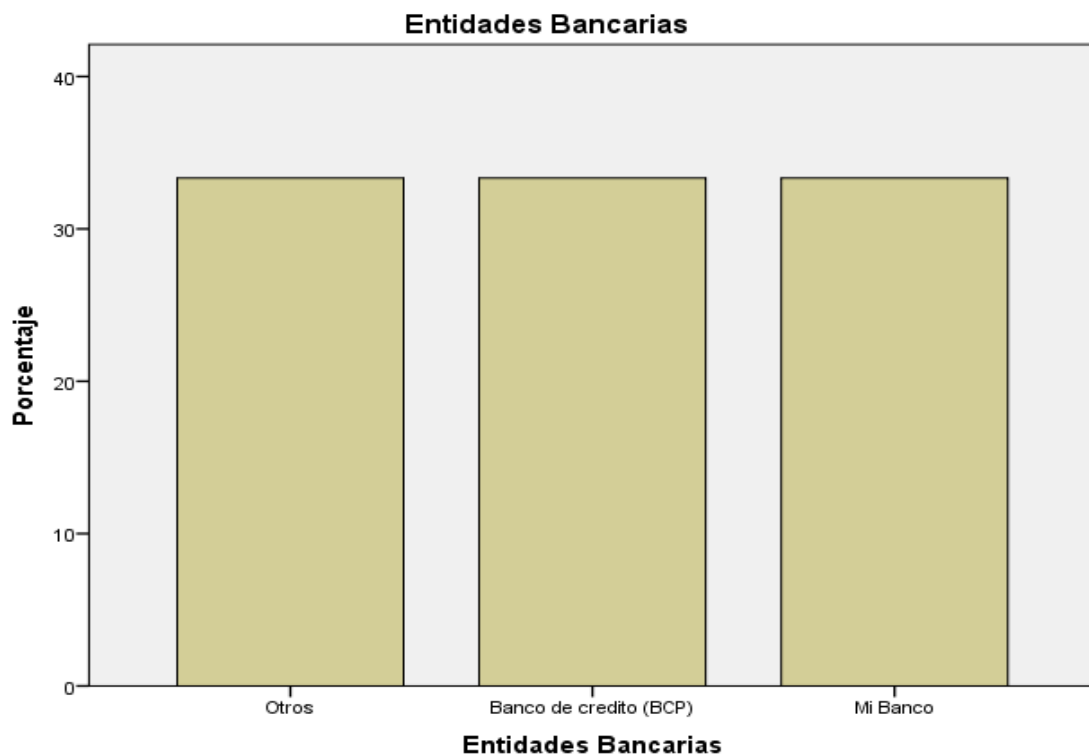


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 13

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas el 33.3% obtienen crédito del Banco de Crédito, el 33.3% de Mi Banco, mientras que el 33.3% de otras entidades.

Tabla 14

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	12	66,7
	Otros	6	33,3
	Total	18	100,0

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

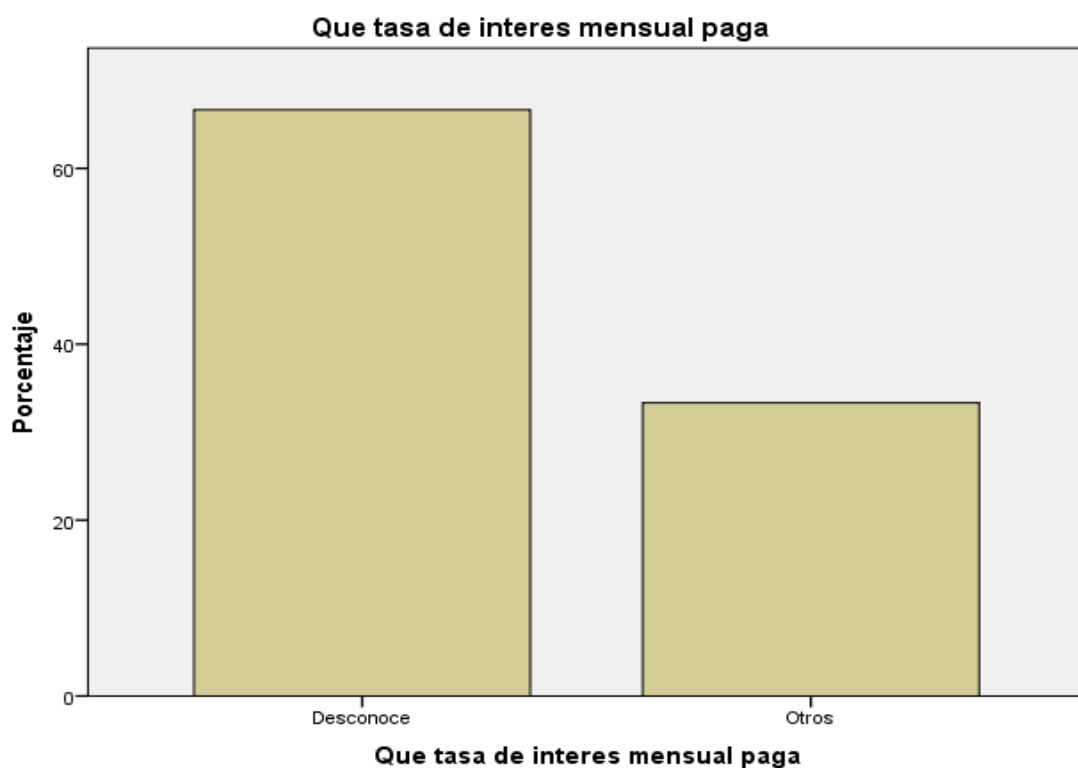


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 66.7% desconoce la tasa de interés mensual que paga, mientras que el 33.3% no paga tasa de interés.

Tabla 15

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Caja Arequipa	1	5,6
Otros	17	94,4
Total	18	100,0

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

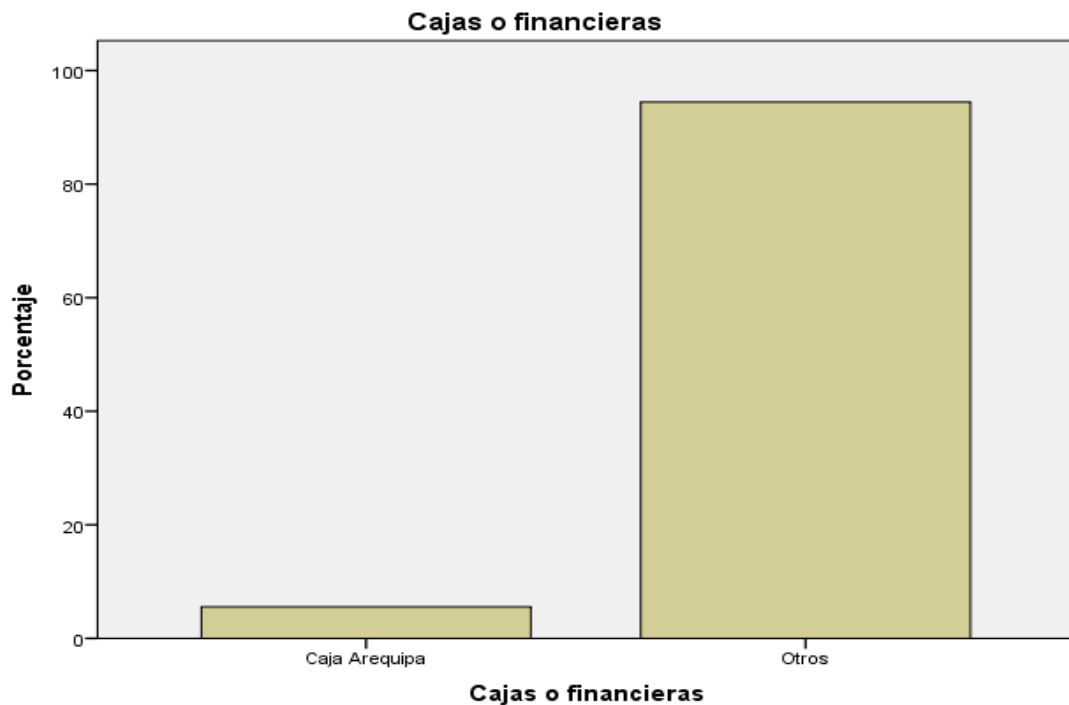


Figura 15. Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 15

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 15, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 94.4% precisa que son de otras entidades que obtiene el crédito financiero, mientras que el 5.6% obtienen de Caja Arequipa.

Tabla 16

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	2 al 4%	1	5,6
	Otros	17	94,4
	Total	18	100,0

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

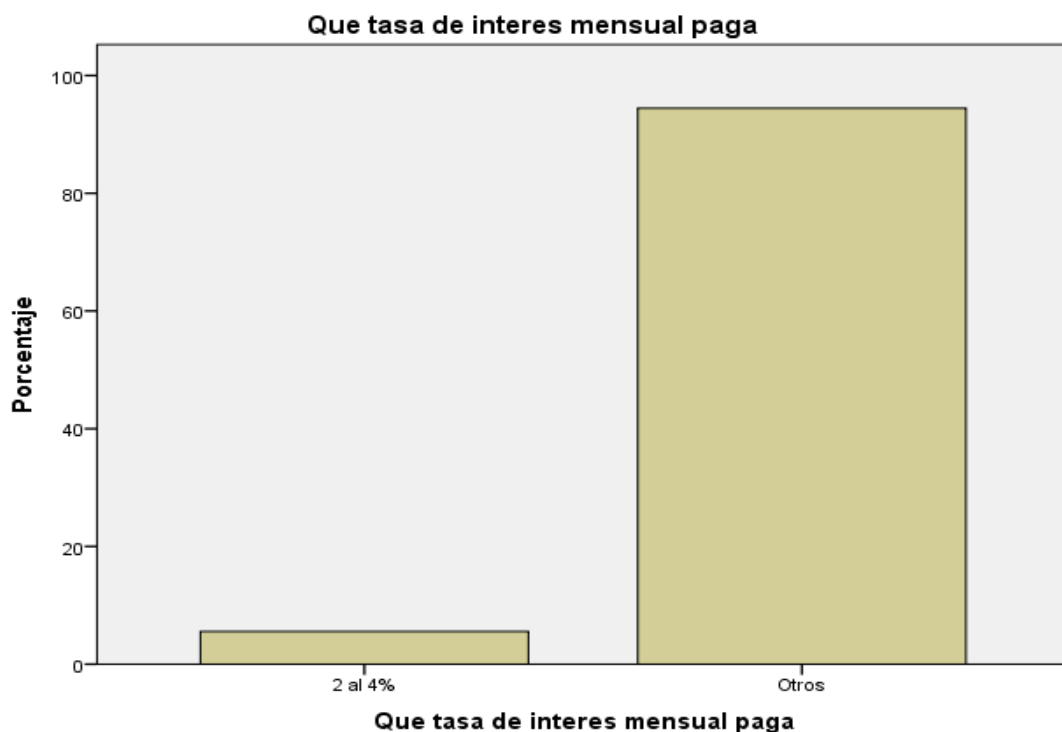


Figura 16. Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 16

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 16, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 94.4% no precisan la tasa de interés que les cobran otras entidades a las que solicitó crédito, mientras que el 5.6% pagó de 2% a 4% de tasa de interés mensual.

Tabla 17

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Prestamistas o usureros	5	27,8
	Otros	13	72,2
	Total	18	100,0

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

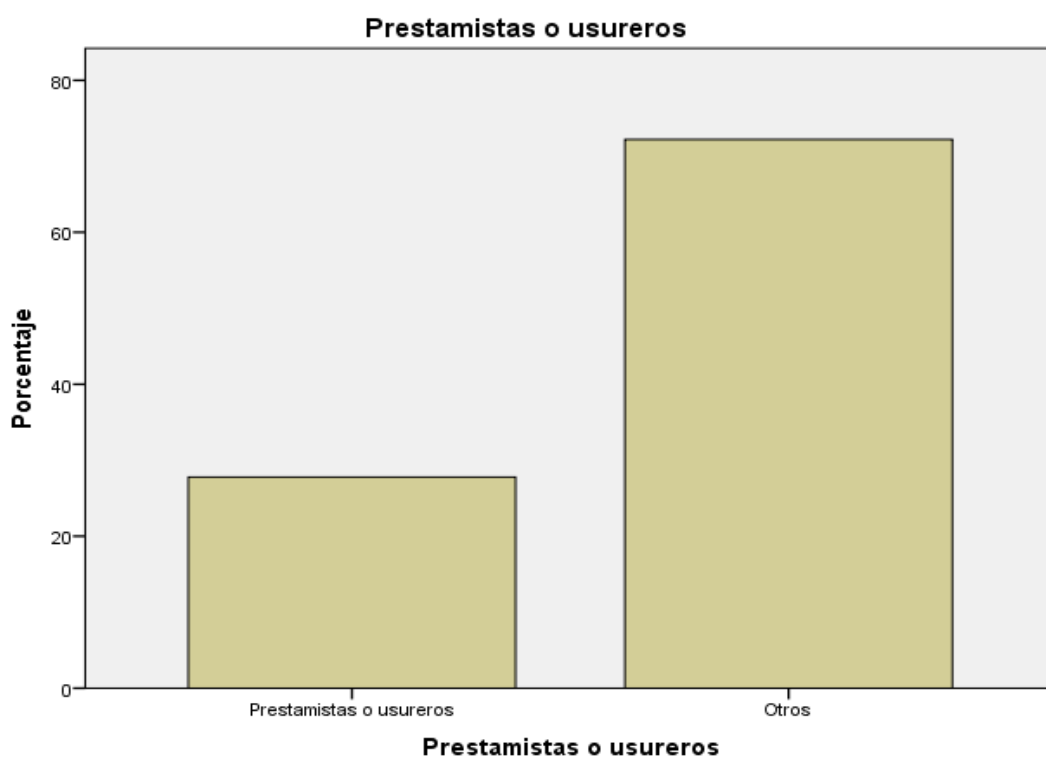


Figura 17. Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 17

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 72.2% precisan que son otras entidades bancarias que les otorgan crédito financiero, mientras que el 27.8% manifestó que son los prestamistas y usureros que les otorgan créditos.

Tabla 18

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

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	10 al 20%	5	27,8
	Otros	13	72,2
	Total	18	100,0

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

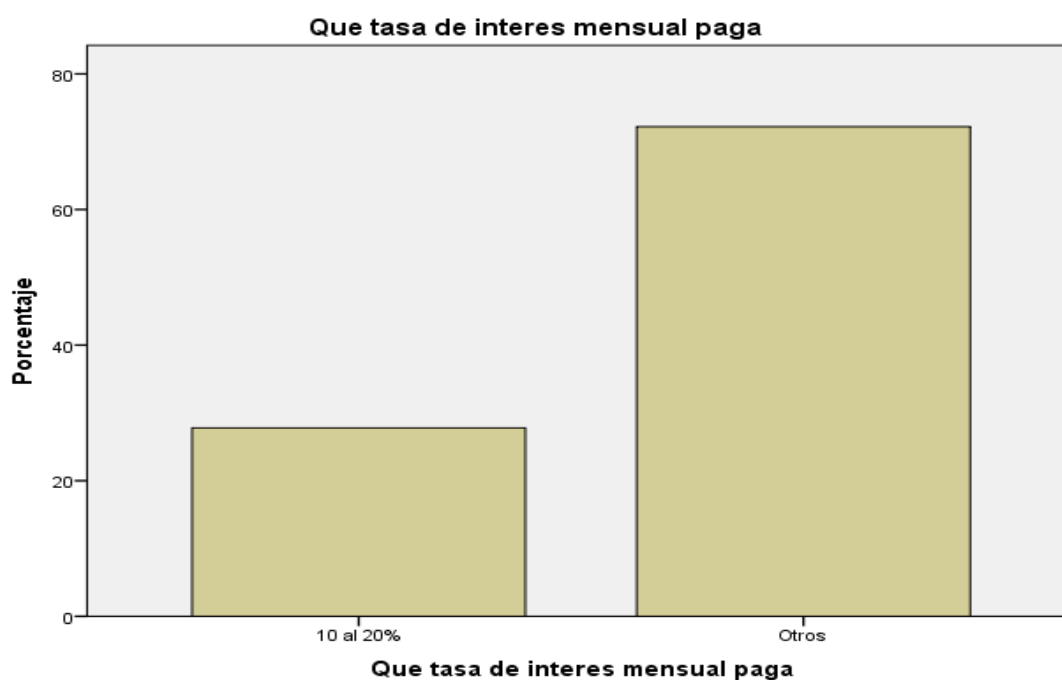


Figura 18. Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 18

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 72.2% no precisan que tasa de interés mensual pagan a los prestamistas y usureros, mientras que el 27.8% preciso que paga de 10% a 20% de interés mensual.

Tabla 19

Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	18	100,0

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

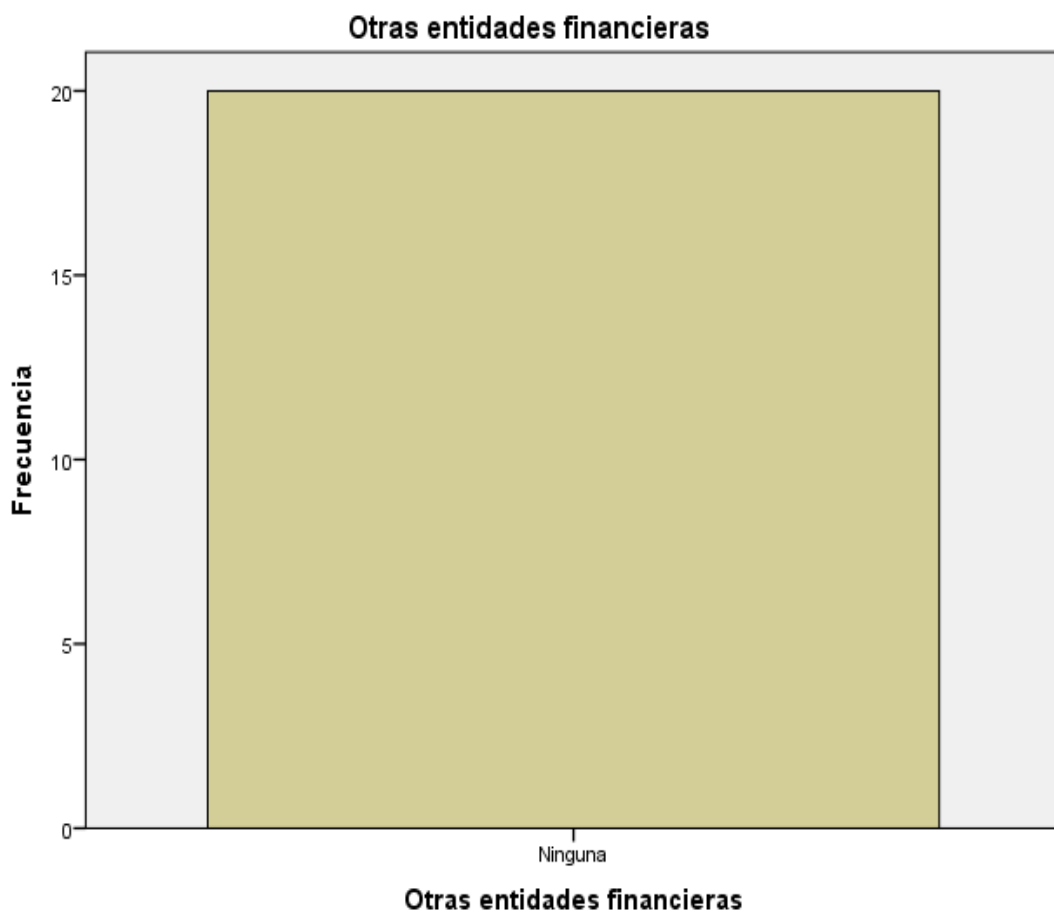


FIGURA N° 19. Otras entidades que reciben financiamiento las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla N° 19

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 19, se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, no accedieron a crédito financiero de otras entidades.

Tabla 20

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Entidades Bancarias	12	66,7
Entidades no bancarias	1	5,6
Prestamistas o usureros	5	27,8
Total	18	100,0

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

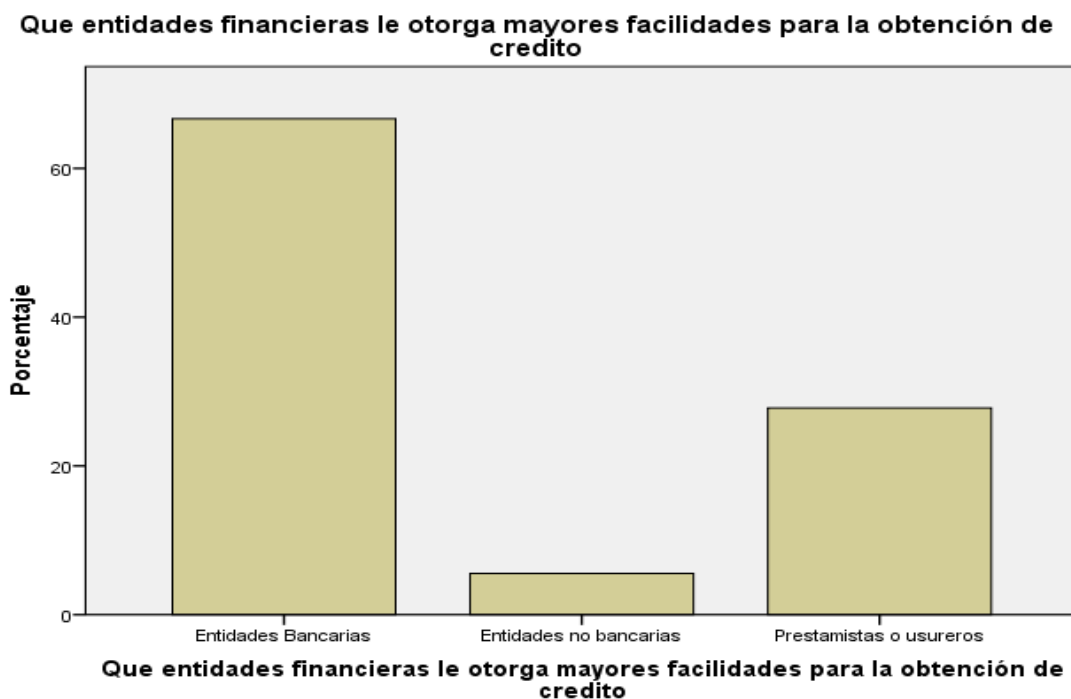


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 66.7% precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito, el 27.8% precisa que son los prestamistas y usureros, mientras que el 5.6% precisó que son las entidades no bancarias que les otorgan beneficios al acceder a crédito.

Tabla 21

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	13	72,2
	No	5	27,8
	Total	18	100,0

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

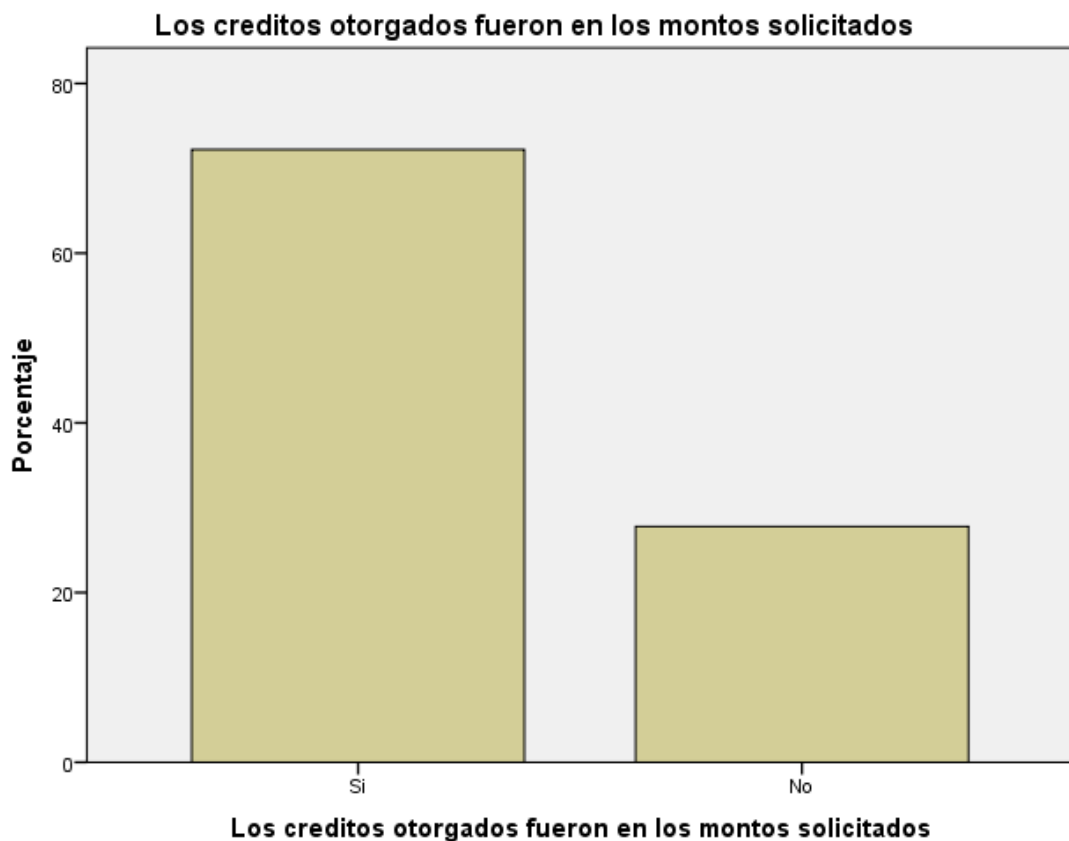


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Fuente: Tabla 21

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 72.2% precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, mientras que el 27.8% manifestó que no.

Tabla 22

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1000 a 20 000 nuevos soles	4	22,2
21 000 a 50 000 nuevos soles	9	50,0
51 000 a 90 000 nuevos soles	5	27,8
Total	18	100,0

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

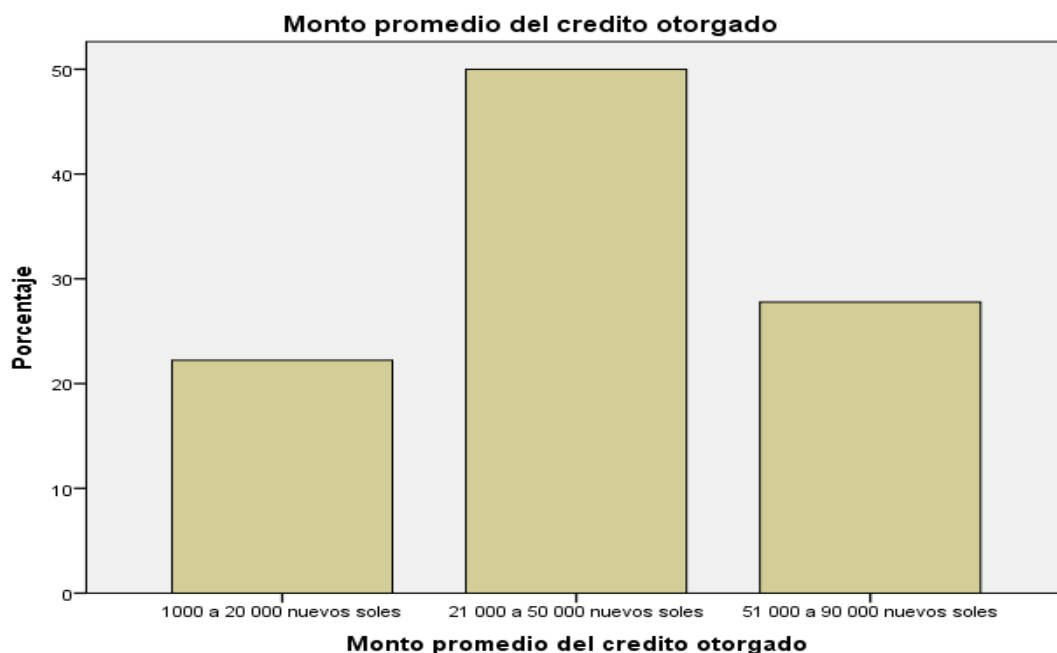


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 22

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 50% manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/21,000 a S/50,000, el 27.8% precisa que fue de S/.51,000 a S/90,000, mientras que el 22.2% preciso que fue de S/1,000 a S/20,000 respectivamente.

Tabla 23

Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Corto Plazo	8	44,4
	Largo Pazo	10	55,6
	Total	18	100,0

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

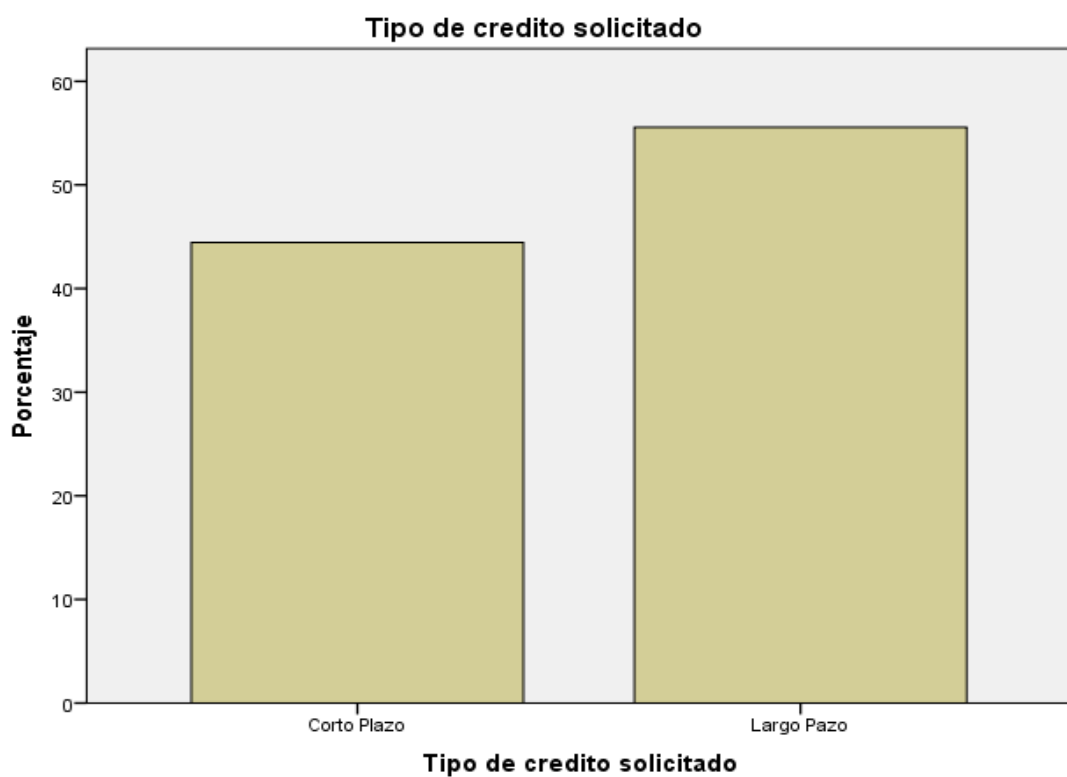


Figura 23. Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresa encuestadas, el 55.6% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, mientras que el 44.4% preciso que fue a corto plazo su financiamiento.

Tabla 24

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Mejoramiento y/o ampliación del local	16	88,9
Activos fijos	1	5,6
Programas de capacitación	1	5,6
Total	18	100,0

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

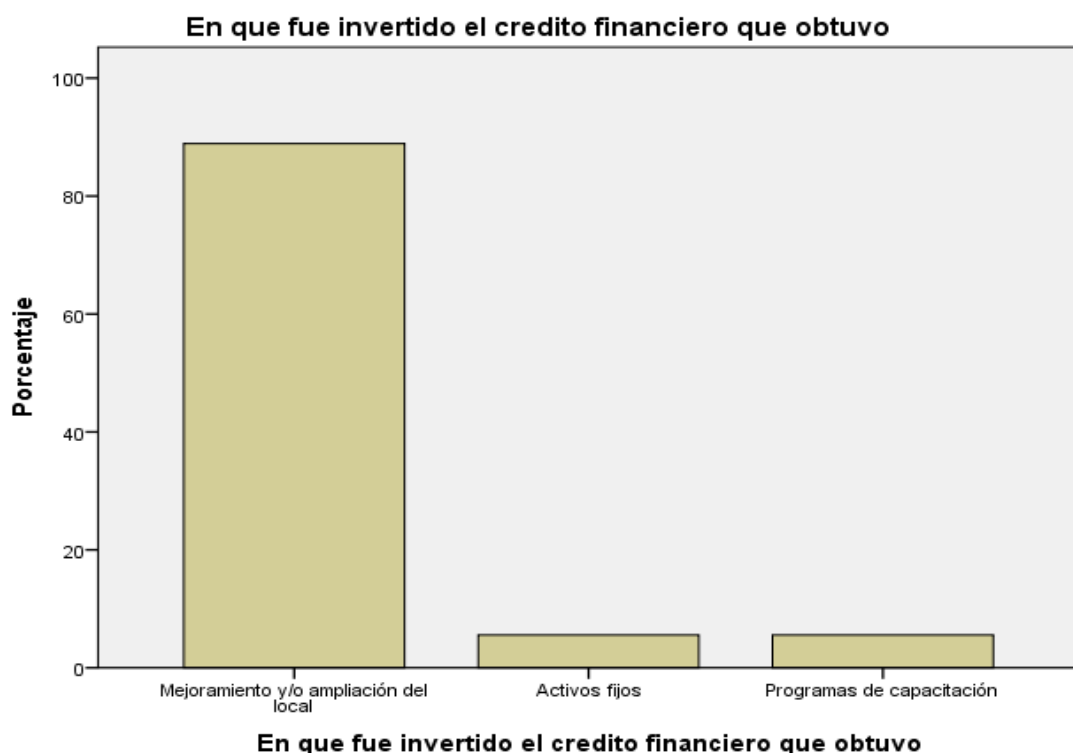


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 24

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 88.9% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 5.6% en activos fijos, mientras que el 5,6% lo invirtió en programas de capacitación.

4. Respecto a la capacitación

Tabla 25

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	33,3
	No	12	66,7
Total		18	100,0

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

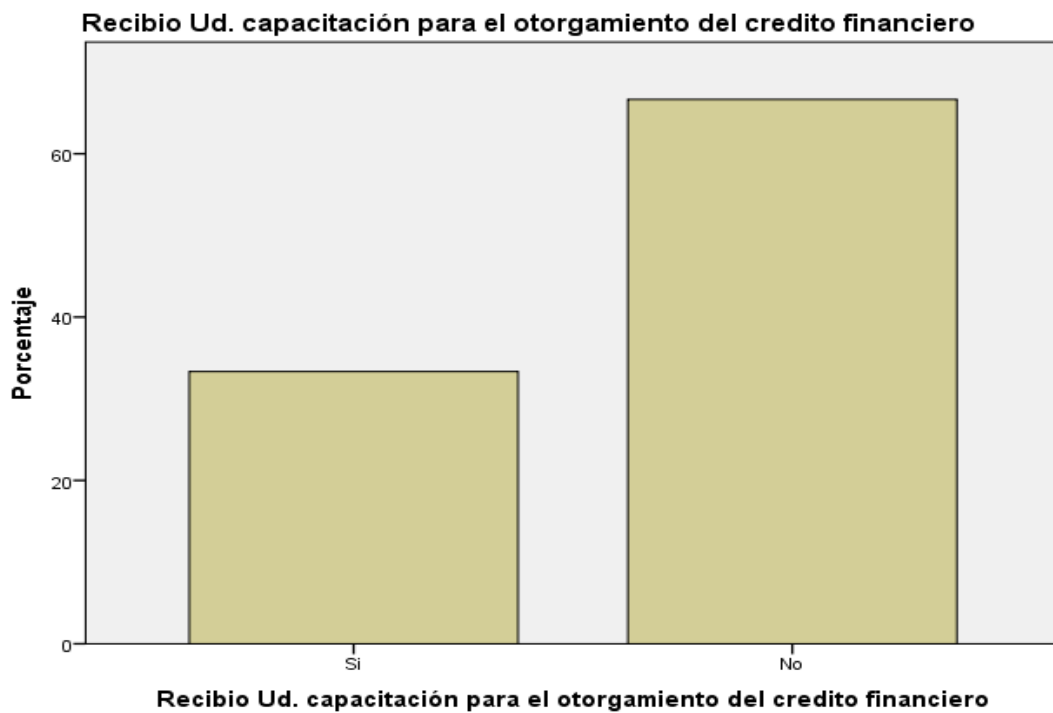


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 25

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, manifestaron el 66.7% no recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito, mientras que el 33,3% precisó que sí.

Tabla 26

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	0	12	66,7
	1	5	27,8
	2	1	5,6
Total		18	100,0

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

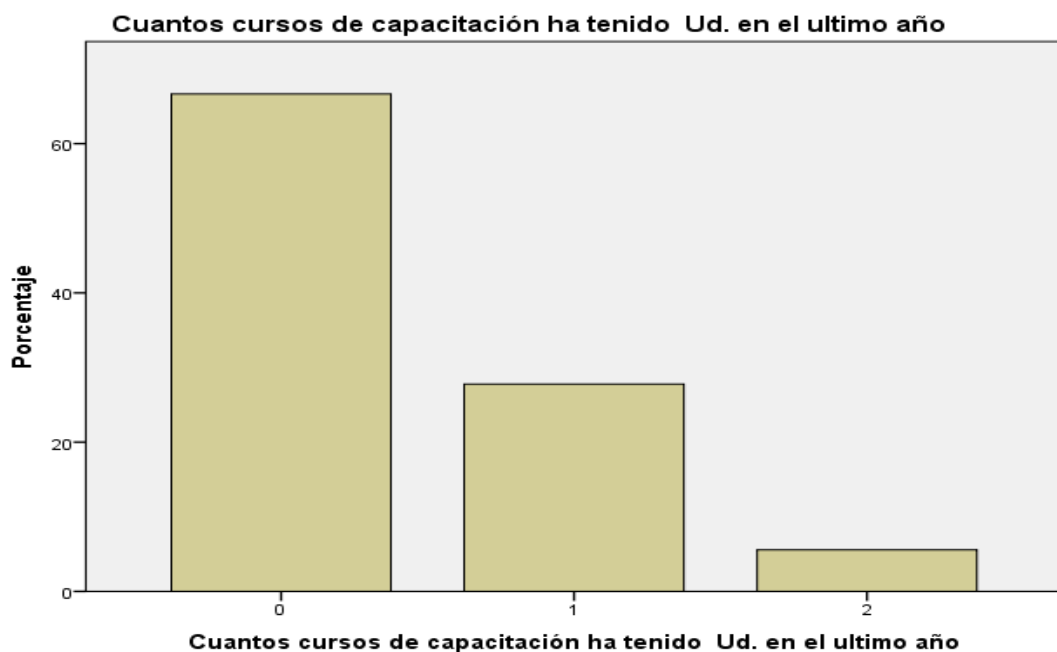


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 26

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 66.7% no recibió capacitación en los últimos años, el 27.8% recibió 1 capacitación, mientras que el 5,6% recibió 2 capacitaciones respectivamente.

Tabla 27

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

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	1	5,6
Manejo empresarial	4	22,2
Válidos Marketing empresarial	1	5,6
No realizo capacitación	12	66,7
Total	18	100,0

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

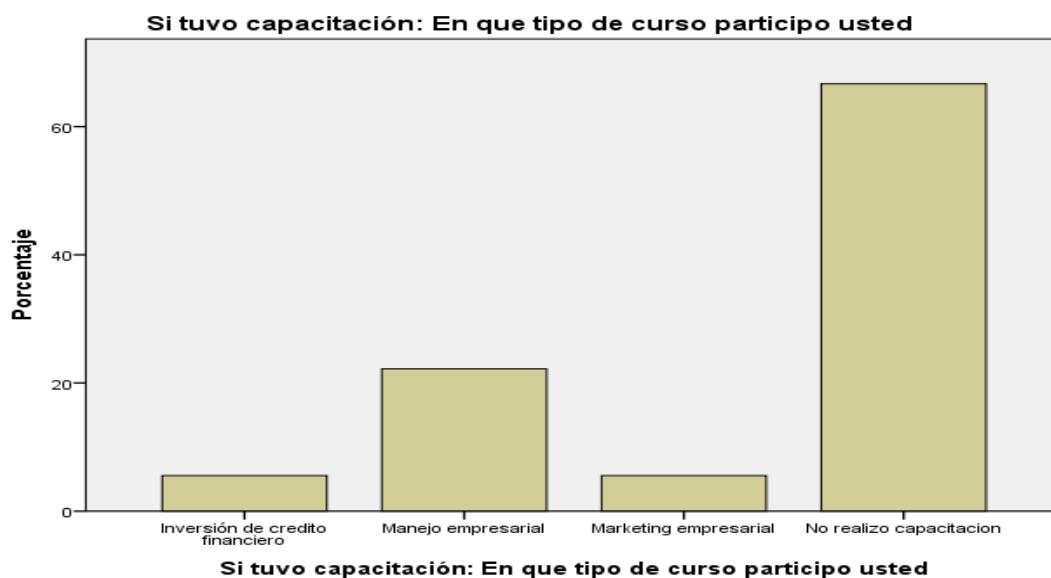


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 27

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, el 66.7% no participó en cursos de capacitación, el 22,2% participo en manejo empresarial, el 5.6% participó en curso de inversión del crédito financiero, mientras que el 5.6% participó marketing empresarial.

Tabla 28

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	18	100,0

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

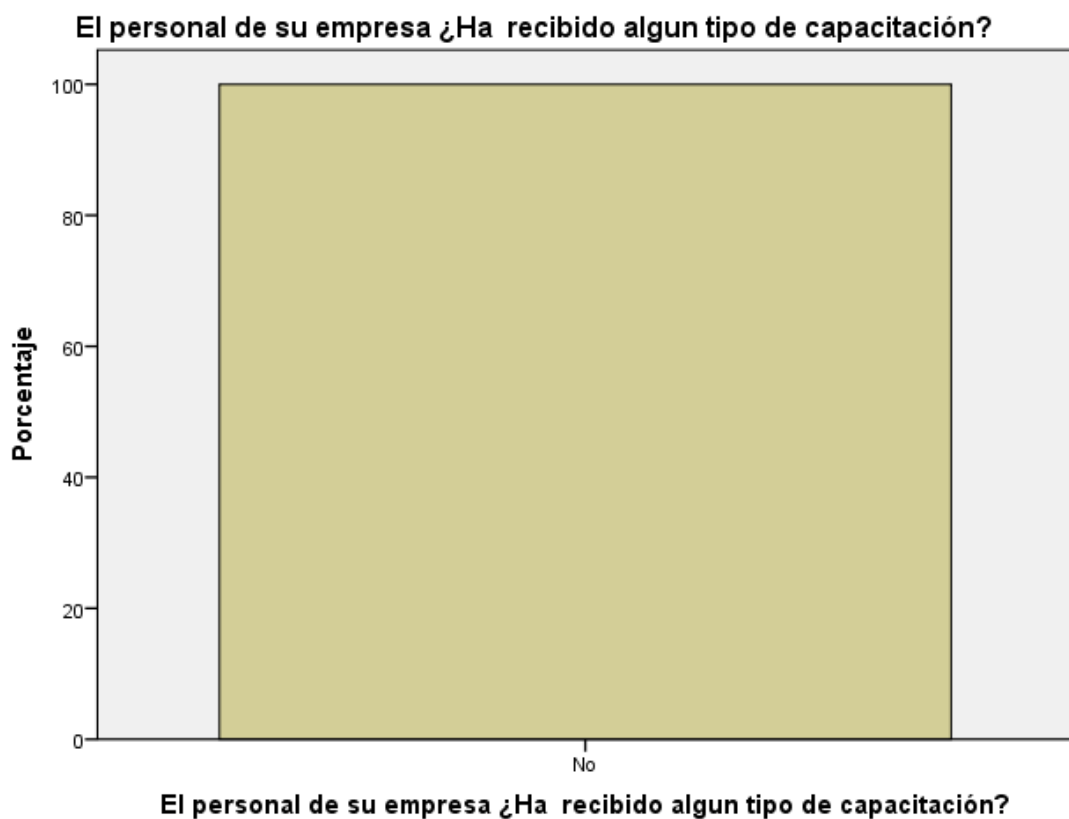


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 28

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que su personal no recibió capacitación.

Tabla 29

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realizaron capacitación	18	100,0

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

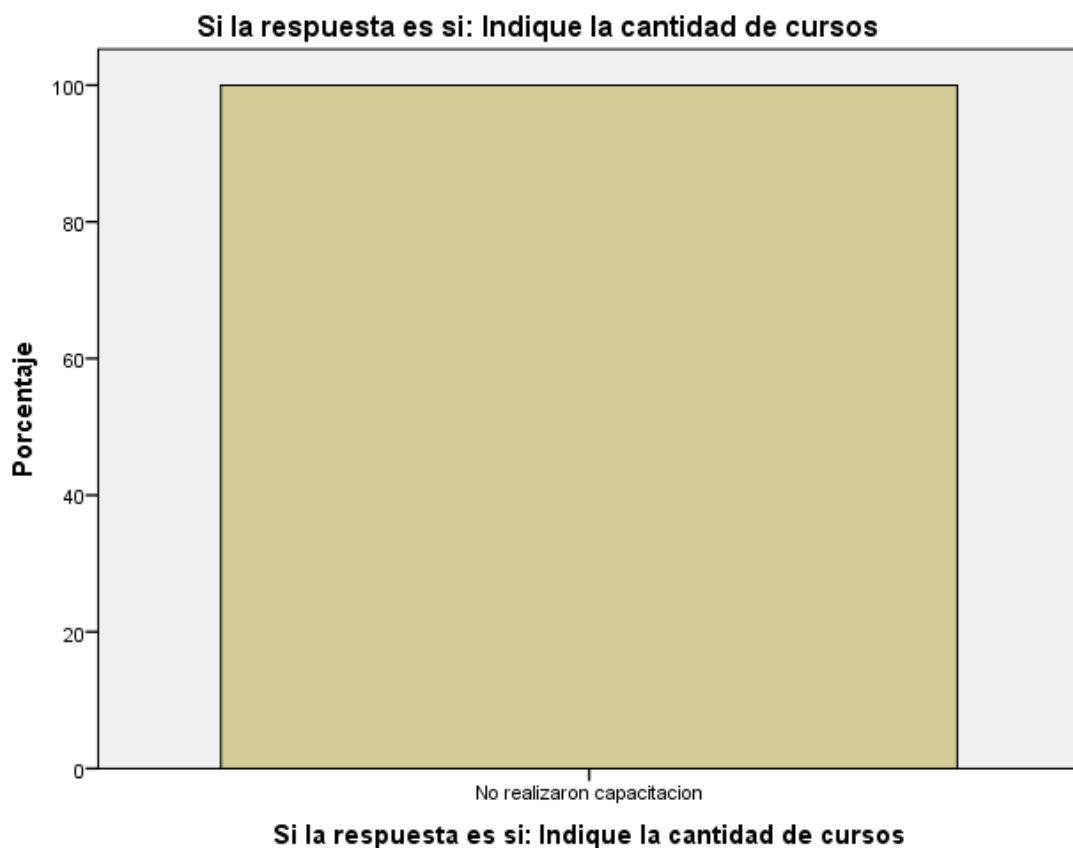


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 29

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibió cursos de capacitación.

Tabla 30

Considera que la capacitación es una inversión en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	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 en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	100,0

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

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

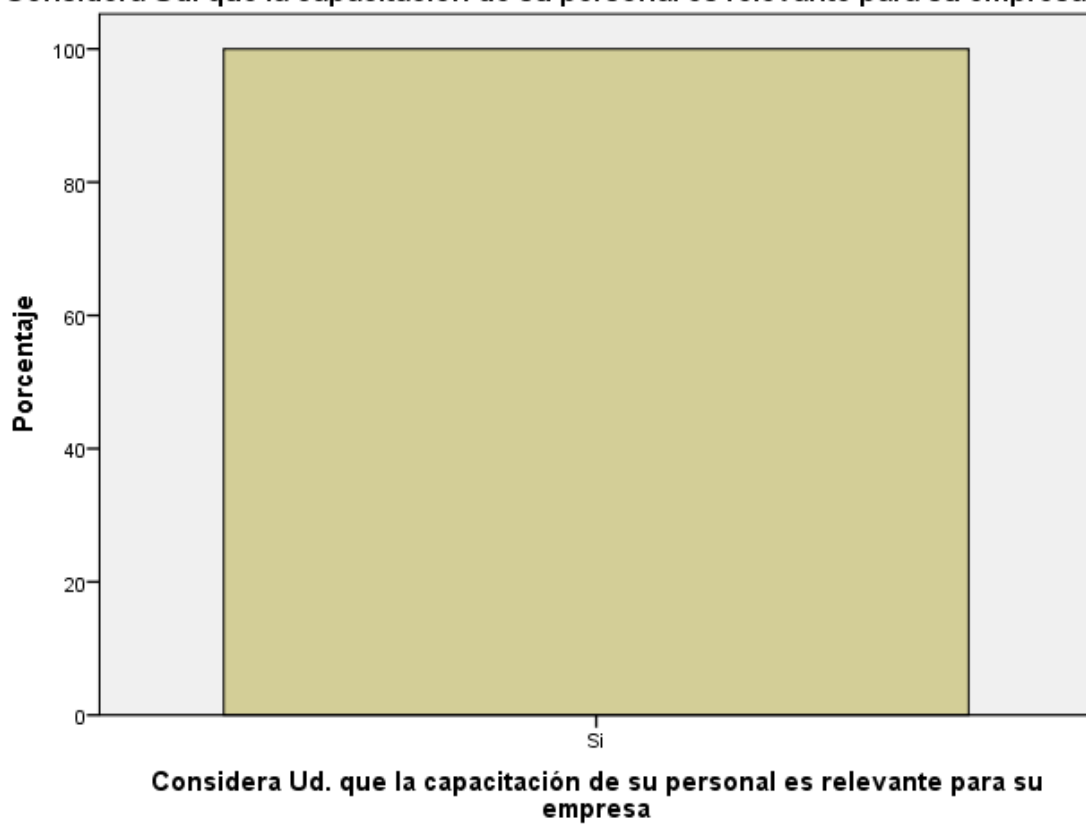


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante.

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 años en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos No realizaron capacitación	18	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 años.

Fuente: Tabla 32

INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados, sus trabajadores no recibieron ningún tipo de capacitación en los últimos años.

5. Respecto a la rentabilidad

Tabla 33

El financiamiento mejora la rentabilidad en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	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, el 100% de los representantes legales encuestados, precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Tabla 34

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	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 sí ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

Tabla 35

La rentabilidad mejoro en los últimos años en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	18	100,0

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

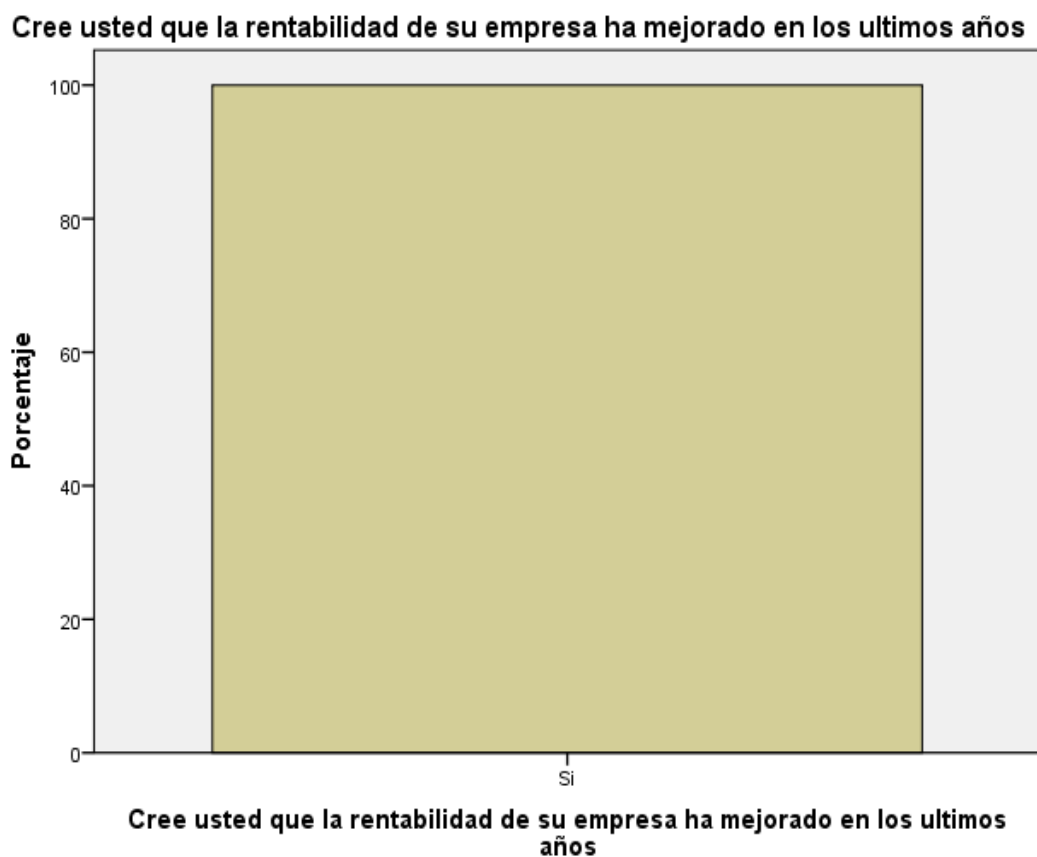


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años.

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 en la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para niños del distrito de Calleria, 2018.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	18	100,0

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

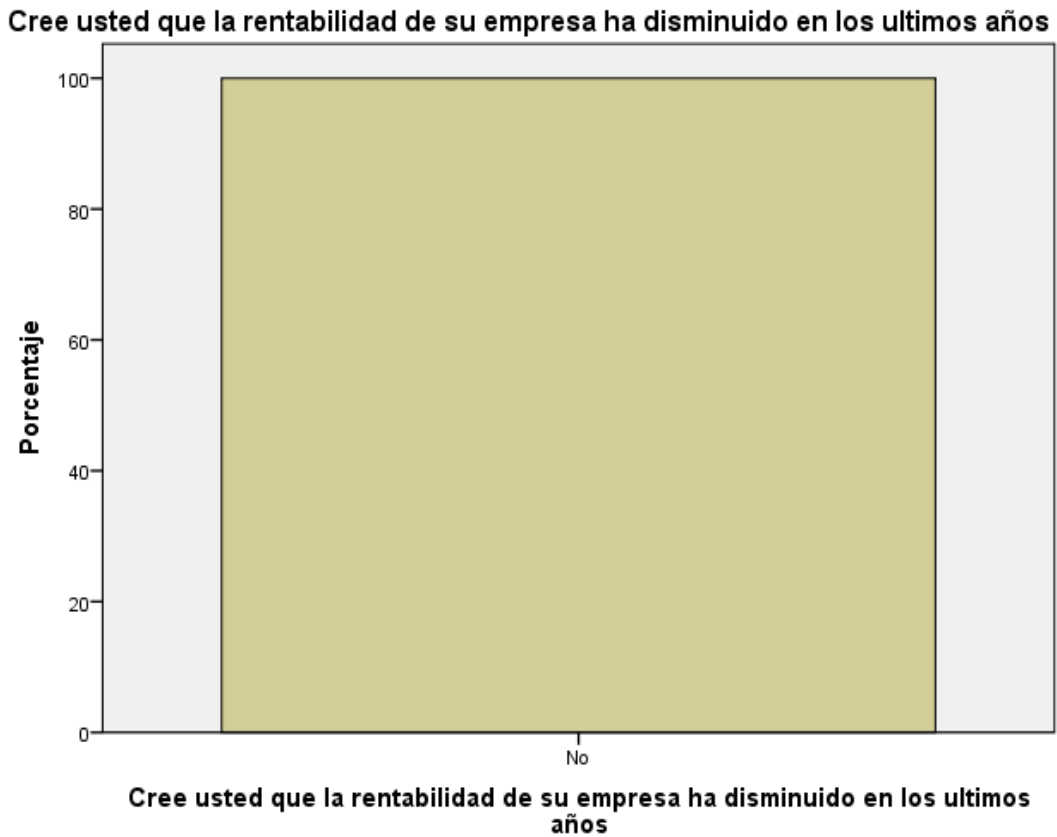


Figura 36. La rentabilidad disminuyo en los últimos años.

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 55.5% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a 60 años. Estos resultados son similares a los encontrados por **Hidalgo (2013)**, **Vara (2016)** y **Ponce (2016)**, donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 60 años respectivamente. Estos resultados estarían implicando que los administradores y/o representantes legales de las Mypes son empresarios adultos, con madures suficiente para montar una empresa responsablemente.

4.2.1.2 Sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 55.6% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son similares a los encontrados por **Hidalgo (2013)**, **Vara (2016)**, **Balta (2015)** y **Ponce (2016)** donde los representantes legales de las Mypes estudiados en su mayoría fueron del sexo femenino. Estos resultados estarían indicando que cada vez más mujeres se limitan a ser madres-esposas, buscan insertarse activamente en el mundo empresarial para satisfacer sus necesidades.

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

El 61.1% tienen grado de instrucción secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por **Vara (2016)**, **Balta (2015)**, donde en su mayoría los representantes legales tienen estudios secundarios. También estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Ponce (2016)** donde los representantes legales estudiados tienen estudios superiores no universitarios. Es más **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, ello traería como consecuencia que la empresa sea competitiva y rentable.

4.2.1.4 Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas

El 33.3% de los representantes legales o dueños son casados. Estos resultados estarían indicando que los representantes legales cuentan con carga familiar. Es oportuno indicar que para efectos del otorgamiento de crédito bancario, las entidades financieras, en sus requisitos que 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 100%, no precisa su profesión. Estos resultados estarían implicando que las mujeres emprendedoras desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su hogar. Como lo precisa **Sosa (2014)**, que mucha Mypes se crearon para auto emplearse (como una solución al desempleo).

4.2.1.6 Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

El 100% de los representantes legales estudiados su ocupación es ser comerciante. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Ponce (2016)**, donde los representantes legales de las Mypes estudiadas el 75% son de ocupación comerciante. Es más, estos resultados se explica por el grado de instrucción de los representantes legales.

4.2.2. Características de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.2.1 Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

El 77.7% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 1 a 14 años. Estos resultados son similares con lo encontrado por **Hidalgo (2013)** y **Ponce (2016)** donde en promedio están en el rubro y sector hace más de 3 años. Estos resultados estarían indicando que las Mypes 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 1 año.

4.2.2.2 Formalidad de las micro y pequeñas empresas

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas son formales, es decir inscritos en el RUS y RER. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Hidalgo (2013)**, **Balta (2015)** y **Ponce (2016)** donde en su mayoría afirman 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**).

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

El 83.3% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores permanente. Estos resultados son similares a los encontrados por **Vara (2016)**, **Balta (2015)** y **Ponce (2016)** donde en promedio tienen de 1 a 5 trabajadores permanente. 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; 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 94.4% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen de 2 a 4 trabajadores eventuales. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Vara (2016)** donde las Mypes estudiadas no cuentan con trabajadores eventuales. Estos resultados estarían indicando que muchos micros empresas al ser negocios familiares no les es rentable contar con una planilla costosa.

4.2.2.5 Motivo de formación de la empresa

El 88.9% de las micro y pequeñas empresas estudiadas se formaron para obtener ganancia. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Hidalgo (2013)** y **Balta (2015)** donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia; es más estos resultados son contrarios con lo encontrado por **Ponce (2016)** donde las Mypes se constituyeron por subsistencia. Estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio, se formaron por necesidad, para emplearse, como una

solución al desempleo (Sosa, 2014).

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

4.2.3.1 Realiza financiamiento para su actividad las micro y pequeñas empresas

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Sosa (2014) cuyas Mypes encuestadas no accedieron a créditos; en cambio estos resultados coinciden a lo encontrado por Hidalgo (2013), Vara (2016) y Ponce (2016) donde los micros empresarios estudiados se financian mediante crédito de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros; es más la literatura nos indica que los fondos externos son formas de financiamiento que necesitan las empresas para el cumplimiento de sus fines (Domínguez, 2007).

4.2.3.2 Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas.

El 66.6% de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento de entidades bancarias, siendo estas del Banco de Crédito y de Mi Banco. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Sosa (2014) donde las Mypes estudiadas no accedieron a fuentes de financiamiento de

entidades bancarias por que no tienen visión de crecimiento. Asimismo la literatura sostiene que el financiamiento permite a las empresas desarrollar estrategias de operación, lo que le permite aumentar su producción, comercialización, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos, etc. (**Torres et al., 2017**).

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

El 66.7% desconoce la tasa de interés mensual que paga. Estos resultados son similares a los encontrados por **Ponce (2016)**, donde las Mypes estudiadas accedieron a crédito financiero pagando el 1.83% de interés mensual. Al respecto la literatura nos indica que uno de los costos del endeudamiento financiero son las primas, como los intereses y las amortizaciones; estos costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos (**Domínguez, 2009**).

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

El 94.4% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no precisan si solicitaron financiamiento a prestamistas o usureros. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Ponce (2016)** donde las Mypes estudiadas se obtuvieron crédito de entidades bancarias. Al respecto la literatura indica

que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento como la banca (**Domínguez, 2009**).

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

El 94.4% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisan que pagaron a otros, la respectiva 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.

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

El 72.2% 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 72.2% 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 Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

El 67.7% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Ponce (2016)** donde las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias debido a que les otorgan facilidades. Es más la literatura nos dice que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento principalmente de la banca (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.10 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

El 72.2% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisaron que los créditos solicitados fueron en los montos solicitados. Es decir, estos resultados nos estarían indicando que las entidades bancarias son las que les otorgan facilidades y beneficios al micro empresario; por lo tanto los créditos solicitados son desembolsados en las formas y condiciones que el representante legal los gestionó. Es más, nos estarían indicando que al ser Mypes formales, son rentables para las entidades financieras como lo sostiene **Perú Pymes (2009)**,

que las micro y pequeñas empresas que sean formales gozaran de ciertos beneficios; por ejemplo los beneficios tributarios, en compras estatales, etc.

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

El 77.8% de las micro y pequeñas empresas encuestadas solicitaron entre S/21,000 a S/90,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Balta (2015)** donde las Mypes estudiadas solicitaron crédito entre S/10,000 a S/50,000. Al respecto la literatura indica que las organizaciones empresariales deben realizar un análisis cuidadoso de los créditos, como los costos y beneficios de cada uno de ellas (**Domínguez, 2009**).

4.2.3.12 Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

El 55.6% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son contrarios con los encontrados por **Ponce (2016)** donde en promedio las Mypes estudiadas sus créditos fueron a corto plazo. Al respecto, la literatura indica que los créditos a largo plazo deben ser contratados para operaciones a largo plazo. (**Domínguez, 2009**).

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

El 88.9% de las micro y pequeñas empresas encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por **Vara (2016), Balta (2015) y Ponce (2016)** donde las Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos como capital de trabajo. Al respecto, la literatura define que, las organizaciones empresariales obtienen recursos de terceros para aumentar su producción, crecer, expandirse, construir o adquirir equipos (**Domínguez, 2007**).

4.2.4. Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.4.1 Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito.

El 66.7% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Hidalgo (2013)**, donde las Mypes estudiadas recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito. Al respecto la literatura indica que la capacitación estimula e incrementa los conocimientos, destrezas y habilidades del empresario y aumenta su eficiencia contribuyendo a su bienestar y el de su empresa (**Cabral, 2013**).

4.2.4.2 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en los últimos años el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

El 66.7% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibió capacitaciones. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Hidalgo (2013)** donde las Mypes estudiadas sus representantes legales recibieron capacitación. Al respecto la literatura sostiene que la capacitación forma parte de los objetivos 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 sobre todo de los gerentes, directivos y/o empresarios (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.3 Tipo de curso participó el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

El 66.7% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizó capacitación. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Hidalgo (2013)** donde las Mypes estudiadas sus representantes legales recibieron capacitación. Al respecto la literatura sostiene que la capacitación forma parte de los objetivos 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 sobre todo de los gerentes, directivos y/o empresarios (**Barnard y Chester, 2002**).

4.2.4.4 Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que su personal no recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Hidalgo (2013)** donde las Mypes estudiadas capacitaron a su personal. Al respecto la literatura indica, 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.

4.2.4.5 Cantidad de capacitación que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizaron capacitación a su personal. Estos resultados se explica, porque las Mypes estudiadas no capacitaron a su personal, lo que contradice a lo que expresa la teoría de **(Barnard y Chester, 2002)**, quien sostiene que es de vital importancia la capacitación del personal, para el logro de los objetivos y fines de la empresa.

4.2.4.6 Considera que la capacitación es una inversión.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas considera a la capacitación como una inversión. 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 las necesidades inherentes a la organización empresarial.

4.2.4.7 Considera que la capacitación del personal es relevante.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su persona y su empresa. Estos resultados son precisados por la literatura de **Barnard y Chester (2002)**, quienes sostienen 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, solo de esa manera la empresa podrá ser eficiente.

4.2.4.8 Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas no realizaron capacitación. Estos resultados contradicen a lo estipulado en la literatura de la capacitación de **Barnard y Chester (2002)**, quienes sostienen 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 y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2018.

4.2.5.1 El financiamiento mejora la rentabilidad.

En 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados estarían indicando que los empresarios a raíz del financiamiento que obtuvieron lograron obtener ganancias generando beneficios para sus negocios. Al respecto la literatura nos dice que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados **(Bertein, 2016)**.

4.2.5.2 La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestó que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial. Estos resultados estarían implicando que las micro y pequeñas empresas consideran a la capacitación como un factor primordial para conseguir rentabilidad en sus negocios. Al respecto la literatura sostiene que el nivel formativo de los empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento de los capitales y del recurso humano **(Benito y Platero, 2015)**.

4.2.5.3 La rentabilidad ha mejorado en los últimos años.

El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los

últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Hidalgo (2013)** donde las Mypes 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 coinciden con los encontrados por **Hidalgo (2013)** donde las Mypes estudiadas expresan que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Estos resultaron estarían implicando que las Mypes estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para niños 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 administrativas de una manera óptima.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 55.6% (10) de los representantes de las micro empresas tienen de 41 a 60 años de edad.

- El 55.6% (10) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 61.1% (11) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios.
- El 33.3% (6) de los representantes de la empresa tienen la condición de casados.
- El 100% (18) de los representantes no tienen profesión.
- El 100% (18) de los representantes son comerciantes.

Respecto a las características de las microempresas

- El 77.7% (14) de los representantes de las empresas tienen entre 1 a 14 años en el rubro y sector.
- El 100% (18) de las empresas son formales.
- El 83.3% (15) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 94.4% (17) de las microempresas tienen de 2 a 4 trabajadores eventuales.
- El 88.9% (16) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento

- El 100% (18) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 66.6% (12) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito y Mi Banco.
- El 66.7% (12) de las microempresas desconoce las tasas de interés que pagan a las entidades bancarias.
- El 94.4% (17) de las microempresas realizan su financiamiento en otras entidades no bancarias.

- El 94.4% (17) de las microempresas paga otros intereses a las entidades no bancarias.
- El 72.2% (13) de las micro empresas obtienen financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 72.2% (13) de las micro empresas pago otras tasas de interés mensual a otros prestamistas o usureros.
- El 100% (18) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 100% (18) de las microempresas no pagó tasa de interés a otras entidades.
- El 66.7% (12) de las microempresas indica que las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 72.2% (13) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 50% (9) de las microempresas se les otorgo los montos de S/21,000 a S/50,000 soles.
- El 55.6% (10) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo.
- El 88.9% (16) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la capacitación

- El 66.7% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación previo al crédito.
- El 66.7% (12) de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación en los últimos años.
- El 66.7% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en ningún tema.

- El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 100% (18) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no realizaron capacitación.
- El 100% (18) creen que la capacitación es una inversión.
- El 100% (18) creen que la capacitación es relevante.
- El 100% (18) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores no recibieron ningún tipo de cursos de capacitación.

Respecto a la rentabilidad

- El 100% (18) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 100% (18) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 100% (18) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 100% (18) 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 ropa para niños por ser una actividad de gran demanda.
- Que los varones se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de ropa para niños.

- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos.
- Que el trabajo en el rubro compra y venta de ropa para niños sirva para tener más familias casadas, por ser requisitos que exigen las entidades financieras para los créditos financieros.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico.
- Que los micro empresarios diversifiquen su ocupación.

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.
- Es necesario que la micro y pequeña empresa continúe como formal por que es un requisito por parte de las entidades financieras.
- 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 laborales adicionales.
- Que continúen en la compra y venta de ropa para niños 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 a 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 rentabilidad futura.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar y en el momento adecuado, y así evitar insolvencias y la 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 vece al año.
- Que se capaciten en cursos de administración y gestión 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 indicadores 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 sus estados financieros.
- 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 gerenciales.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1. Referencias Bibliográficas

- Acosta A. (2016), *Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia*. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicionimpresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymesencolombia/222395>
- Agencia Peruana de Noticias (2014), *Unas 2,500 microempresas de confecciones operan en Lambayeque*. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-unas-2500-microempresas-confecciones-operan-lambayeque-478108.aspx>
- Balta (2015), *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del Mercado de Buenos Aires del distrito de Nuevo Chimbote, 2013*. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2009), *Importancia de facilitar el acceso al crédito a la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- 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%2C20108.1%20Sonia%20BENITO%20y%20Manuel%20PLATERO.htm>

- Barnard y Chester I. (2002), *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Recuperado de <http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/27-barnard-chester-i.html>
- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Cabral J. M. (2013), *RR.HH. formación de personal*. Recuperado de <http://www.eoi.es/blogs/mintecon/2013/06/04/rr-hh-formacion-de-personal/>
- Carrasco A. (2014), *La micro y pequeña empresa mexicana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/afcd-mpymem.htm>
- Domínguez E. (2007), *Financiamiento*. Recuperado de <http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Expansión (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.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.

Hidalgo J. A (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012.* (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.

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. 4). (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Moreno A. (2016), *Oportunidades para las pymes estadounidenses.* Recuperado de <https://connectamericas.com/es/content/oportunidades-para-las-pymes-estadounidenses>

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>

Perú21 (2014), *85% de las Mypes en Perú es informal.* Recuperado de <https://peru21.pe/opinion/85-mype-peru-informal-172918>

- Ponce R. M (2016), *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2015*. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- Quo Abogados (2017), *Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento*. Recuperado de <https://cepymenews.es/guia-financiacion-pymes-2017-listado-fuentes-financiamiento/>
- Sosa R. (2014), *El financiamiento de los micronegocios en México*. (pp. 26-27). (Tesis de maestría). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/4101/1/1080253761.pdf>
- Torres *et al.* (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>
- Tresierra A. E. (2010), *Metodología de la investigación científica*. (p. 91, 93, 104 y 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Vara (2016), *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015*. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- Wikipedia (2017), *Microempresa*. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Microempresa>

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 ropa para niños 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 ropa para niños del distrito de Callería, 2018”

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

AUTOR:

Br. García Orellana Anggie

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 ropa para niños del distrito de Callería, 2018”

AUTOR:

Anggie García Orellana¹

ASESOR:

Romel Arévalo Pérez²

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 ropa para niños 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 18 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos cuyas edades es de 41 a 60 años, el 55.6% son del sexo femenino, el 61.1% tienen estudios secundarios, son comerciantes. El 77.7% tienen entre 1 a 14 en su rubro empresarial, son formales, tienen 1 a 4 trabajadores permanentes y eventuales, se formó para obtener ganancia. Solicitaron crédito financiero al Banco de Crédito y Mi Banco, el 66.7% desconocen el interés mensual que pagan, los créditos fueron en los montos solicitados entre S/21,000 a S/90,000, a largo plazo, lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 66.7% no recibió capacitación previa al crédito, el 66.7% no se capacitó en los últimos años, no

¹ Bach. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

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

capacitaron a su personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas. El financiamiento y la capacitación mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes.

ABSTRAC

The research had as a general objective: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of clothing for children 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 18 microentrepreneurs, whose results were: The majority of the representatives of the Mypes are adults whose ages are from 41 to 60 years, 55.6% are of the female sex, 61.1% have secondary studies, they are merchants. 77.7% have between 1 and 14 in their business category, they are formal, they have 1 to 4 permanent and temporary workers, they were trained to make a profit. They requested financial credit from Banco de Credito and Mi Banco, 66.7% did not know the monthly interest they pay, the credits were in the amounts requested between S / 21,000 to S / 90,000, in the long term, they invested in improvement and / or expansion of local. 66.7% did not receive pre-credit training, 66.7% did not receive training in recent years, did not train their staff, consider training as an investment and relevant to their companies. Financing and training improved their profitability and they affirm 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

La importancia del sector micro empresarial de un país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. La micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial

Otro punto, es lo que menciona Quo Abogados (2017), en “Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento”, sostiene que el tejido empresarial está formado principalmente por Pymes. Que son las pequeñas y medianas empresas. En Europa componen más del 95% del conjunto empresarial, y en España superan el 99%. Por lo tanto, podríamos decir que la Pyme es el motor de una economía desarrollada y la principal generadora de empleo. Sin embargo, uno de los principales problemas con los que se suelen encontrar este tipo de empresas es con la falta de recursos y de financiación.

Es más Carrasco (2014), en “La micro y pequeña empresa mexicana”, quien sostiene que las microempresas son auténticos eslabones de la producción ya que exportan y generan la mayor cantidad de empleos. En los países en proceso de desarrollo la microempresa es la organización más popular. En México se cuentan con 90% de microempresas, 5.8% son pequeñas y medianas empresas y el 2% son grandes. Las Mypes en México enfrentan a una problemática formada por diversos elementos como: Las

microempresas, para que sean eficientes deberán ser dirigidas profesionalmente, los programas de financiamiento no son la única solución para la microempresa, la simplificación administrativa en las dependencias públicas que sirven de apoyo a la microempresa, es indispensable para las subsistencias de la misma, fomentar la formación del microempresario, la empresa familiar, es aquella en que los dueños y los que la operan toman decisiones estratégicas y operativas.

En esa misma línea, Agencia Peruana de Noticias (2014), en “Unas 2,500 microempresas de confecciones operan en Lambayeque”, manifiesta que alrededor de 2,500 microempresas de confecciones operan en la región Lambayeque, de las cuales sólo un 10% son formales y el 90% aún siguen en la informalidad. Muchas de estas Mypes de esta zona hacen un trabajo de tercerización y esto se justifica por la informalidad campeante en el sector. Las principales actividades de este sector son la confección de prendas de vestir para damas, caballeros y niños. Este sector presenta una tendencia creciente en sus niveles productivos ya que las empresas desarrollaron técnicas y diseños acorde a las exigencias del mercado en comparación a otros sectores.

A su vez, 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, Sosa (2014), en su tesis “El financiamiento de los micronegocios en México”, cuyos resultados fueron: La mayoría de los micronegocios en México hayan sido creadas no por una buena idea o una buena oportunidad. Muchas de estos pudieron haber sido creados para auto emplearse (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Los micronegocios en México son una solución de trabajo sin embargo no tienen perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso existen políticas inadecuadas; el que un micronegocios creado bajo estas circunstancias contraiga crédito siendo que no se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendedurismo; no logran ser rentables ni competitivas.

Asimismo, Hidalgo (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012”, cuyos resultados fueron: El 93% son adultos, el 67%

del sexo femenino. El 87% lo hacen más de 3 años. El 100% son formales, formaron para obtener ganancia. El 67% lo financia con fondos de terceros. El 2011 de las Mypes encuestadas solicitaron crédito una vez. El 7% recibió capacitación. El 93% manifestó que no ha disminuido la rentabilidad en los 2 últimos años.

Es más, Vara (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015”, cuyos resultados fueron: El 80% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos y el 20% son jóvenes, el 100% son del sexo femenino; además, el 100% tienen grado de instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las Mypes: El 6.67% se dedica a la compra-venta de prendas de vestir 1 año, 26.67% se dedican 3 años, mientras que el 66.67% se dedican más de 3 años; asimismo, el 100% tienen 1 trabajador permanente y el 100% no tienen trabajadores eventuales. El 100% de las Mypes estudiadas financian sus actividades con fondos de terceros y, además, el 100% de los créditos recibidos lo invirtieron en capital de trabajo.

Por su parte, Balta (2015), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotes del Mercado de Buenos Aires del distrito de Nuevo Chimbote, 2013”, cuyos resultados fueron: El 66,7% son de género femenino y el 60% tienen estudios secundarios; con respecto a las principales características de las micro y pequeñas empresas, el 53,3% tienen de 4 a 6 trabajadores, el 100% son formales y el 60% se formaron

para obtener ganancias; con respecto al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, el 66,7% no recibe crédito de los proveedores, el 73,3% cuenta con capital de terceros, el 100% lo utiliza para capital de trabajo y el 93,3% solicitaron financiamiento montos de S/.10 000.00 a S/.50 000.00 nuevos soles.

Más aún, Ponce (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Calleria, 2015”, cuyos resultados fueron: El 81% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 57% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 32% tiene secundaria. El 75% son de ocupación comerciante, el 69% tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 75% tiene trabajadores permanentes, el 87% posee trabajadores eventuales; el 81% constituyó su Mypes por subsistencia. El 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 25% y Mi Banco con 25%; los créditos recibidos el 50% fueron a corto plazo. el 75% pagó tasas de interés mensual de 1.83% a 8%; el 75% solicitó crédito de S/.5,000 a S/.50,000; el 63% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo y compra de mercadería.

La investigación se justifica de acuerdo a lo que manifiesta El diario Perú21 (2014) en “85% de las Mypes en Perú es informal”, sostiene que las Mypes emplean a ocho millones de personas, es decir, un 47.4% de la

población económicamente activa (PEA) del país. Las Mypes forman parte de sectores dinámicos en nuestra economía, no aprovechan el potencial de insertarse en el sector formal. Ello se refleja, en la falta de cultura institucional dentro de la mentalidad empresarial, y la complejidad para lograr la formalización; es más el 84.7% de estas unidades empresariales son informales, al no estar registradas como persona jurídica o empresa individual. Peor aún, el 72.7% no lleva ningún tipo de registro de ventas y el 71.1% de los trabajadores no estuvo afiliado a ningún sistema de pensión.

Asimismo, la investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro prendas de vestir; 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. Los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos conexos. 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

Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

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

1.3. OBJETIVO

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 ropa para niños del distrito de Callería, 2018.

1.4. MARCO TEÓRICO

Teoría del financiamiento

Según, Domínguez (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se

encuentra principalmente la banca. es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas. Por otro lado, tenemos **las Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas. Asimismo, tenemos los, **Objetivos del financiamiento**: Es el análisis de la estructura de pasivos; es decir, conocer de dónde provienen los recursos de la empresa y realizar una distinción en cuanto al origen de ellos y su duración. Finalmente, Domínguez precisa algunos **costos del financiamiento** como: Costo de endeudamiento a largo plazo: Esta fuente de fondos tiene dos componentes primordiales, el interés anual y la amortización de los descuentos y primas que se recibieron cuando se contrajo la deuda. El costo de endeudamiento puede encontrarse determinando la tasa interna de rendimiento de los flujos de caja relacionados con la deuda. Este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos.

También, Domínguez (2007), en “Financiamiento”, define el financiamiento como la obtención de 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.

Dicho lo anterior Torres *et al.* (2017), en “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión.

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.

También, Cabral (2013), en “RR.HH. formación de personal”, define a la capacitación como el proceso mediante el cual la empresa estimula al trabajador o empleado a incrementar sus conocimientos, destrezas y habilidades para aumentar la eficiencia en la ejecución de la tarea, y así contribuir a su propio bienestar y al de la institución.

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

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.

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.

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 18 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de ropa para niños 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 representantes legales de las Mypes

Edad de los representantes de las Mypes: El 55.5% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a 60 años. Estos resultados son similares a los encontrados por Hidalgo (2013), Vara (2016) y Ponce (2016), donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 60 años respectivamente. Estos resultados estarían implicando que los administradores y/o representantes legales de las Mypes son

empresarios adultos, con madures suficiente para montar una empresa responsablemente.

Sexo de los representantes de las Mypes: El 55.6% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son similares a los encontrados por Hidalgo (2013), Vara (2016), Balta (2015) y Ponce (2016) donde los representantes legales de las Mypes estudiados en su mayoría fueron del sexo femenino. Estos resultados estarían indicando que cada vez más mujeres se limitan a ser madres-esposas, buscan insertarse activamente en el mundo empresarial para satisfacer sus necesidades.

Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes: El 61.1% tienen grado de instrucción secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por Vara (2016), Balta (2015), donde en su mayoría los representantes legales tienen estudios secundarios. También estos resultados son contrarios a lo encontrado por Ponce (2016) donde los representantes legales estudiados tienen estudios superiores no universitarios. Es más 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, ello traería como consecuencia que la empresa sea competitiva y rentable.

Estado civil de los representantes de las Mypes: El 33.3% de los representantes legales o dueños son casados. Estos resultados estarían indicando que los representantes legales cuentan con carga familiar. Es

oportuno indicar que para efectos del otorgamiento de crédito bancario, las entidades financieras, en sus requisitos que 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.

Profesión de los representantes legales de las Mypes: El 100%, no precisa su profesión. Estos resultados estarían implicando que las mujeres emprendedoras desarrollan estas actividades empresariales porque en muchas ocasiones no han accedido a estudios superiores y son motivados por la necesidad de mantener su hogar. Como lo precisa Sosa (2014), que mucha Mypes se crearon para auto emplearse (como una solución al desempleo).

Ocupación de los representantes legales de las Mypes: El 100% de los representantes legales estudiados su ocupación es ser comerciante. Estos resultados son similares a lo encontrado por Ponce (2016), donde los representantes legales de las Mypes estudiadas el 75% son de ocupación comerciante. Es más, estos resultados se explica por el grado de instrucción de los representantes legales.

3.2. Respecto a las características de las Mypes.

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 77.7% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 1 a 14 años. Estos resultados son similares con lo encontrado por Hidalgo (2013) y Ponce (2016) donde en promedio están en el rubro y sector hace más de 3 años. Estos resultados estarían indicando que las Mypes

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 1 año.

Formalidad de las Mypes: El 100% de la Mypes encuestadas son formales, es decir inscritos en el RUS y RER. Estos resultados coinciden a los encontrados por Hidalgo (2013), Balta (2015) y Ponce (2016) donde en su mayoría afirman 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).

Número de trabajadores permanentes de las Mypes: El 83.3% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores permanente. Estos resultados son similares a los encontrados por Vara (2016), Balta (2015) y Ponce (2016) donde en promedio tienen de 1 a 5 trabajadores permanente. 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; 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).

Número de trabajadores eventuales de las Mypes: El 94.4% de las Mypes encuestadas tienen de 2 a 4 trabajadores eventuales. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Vara (2016) donde las Mypes estudiadas no cuentan con trabajadores eventuales. Estos resultados estarían indicando que muchos micros empresas al ser negocios familiares no les es rentable contar con una planilla costosa.

Motivo de formación de la empresa: El 88.9% de las Mypes estudiadas se formaron para obtener ganancia. Estos resultados coinciden con los encontrados por Hidalgo (2013) y Balta (2015) donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia; es más estos resultados son contrarios con lo encontrado por Ponce (2016) donde las Mypes se constituyeron por subsistencia. Estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio, se formaron por necesidad, para emplearse, como una solución al desempleo (Sosa, 2014).

3.3. Respecto al financiamiento de las Mypes.

Realiza financiamiento para su actividad las Mypes: El 100% de las Mypes encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Sosa (2014) cuyas Mypes encuestadas no accedieron a créditos; en cambio estos resultados coinciden a lo encontrado por Hidalgo (2013), Vara (2016) y Ponce (2016) donde los micros empresarios estudiados se financian mediante crédito de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros; es más la literatura nos indica que los fondos externos son

formas de financiamiento que necesitan las empresas para el cumplimiento de sus fines (Domínguez, 2007).

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes: El 66.6% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de entidades bancarias, siendo estas del Banco de Crédito y de Mi Banco. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Sosa (2014) donde las Mypes estudiadas no accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias por que no tienen visión de crecimiento. Asimismo la literatura sostiene que el financiamiento permite a las empresas desarrollar estrategias de operación, lo que le permite aumentar su producción, comercialización, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos, etc. (Torres et al., 2017).

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las Mypes: El 66.7% desconoce la tasa de interés mensual que paga. Estos resultados son similares a los encontrados por Ponce (2016), donde las Mypes estudiadas accedieron a crédito financiero pagando el 1.83% de interés mensual. Al respecto la literatura nos indica que uno de los costos del endeudamiento financiero son las primas, como los intereses y las amortizaciones; estos costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos (Domínguez, 2009).

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes: El 94.4% de las Mypes encuestadas no precisan si solicitaron financiamiento a prestamistas o usureros. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Ponce (2016) donde las Mypes

estudiadas se obtuvieron crédito de entidades bancarias. Al respecto la literatura indica que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento como la banca (Domínguez, 2009).

Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las Mypes: El 94.4% de las Mypes encuestadas precisan que pagaron a otros, la respectiva tasa de interés mensual. Estos resultados se explican porque las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de terceros entre ellos las entidades bancarias.

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes: El 72.2% de las Mypes estudiadas manifestaron que son de otras entidades que obtienen financiamiento. Estos resultados se explican porque las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de terceros entre ellos las entidades bancarias.

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes: El 72.2% de las Mypes estudiadas precisan que son a otras entidades que pagan tasa de interés mensual. Estos resultados se explican porque las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de terceros entre ellos las entidades bancarias.

Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes: El 67.7% de las Mypes encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero. Estos resultados coinciden a los encontrados por Ponce (2016) donde las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias debido a que les otorgan facilidades. Es más la literatura nos

dice que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento principalmente de la banca (Domínguez, 2009).

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: El 72.2% de las Mypes encuestadas precisaron que los créditos solicitados fueron en los montos solicitados. Es decir, estos resultados nos estarían indicando que las entidades bancarias son las que les otorgan facilidades y beneficios al micro empresario; por lo tanto los créditos solicitados son desembolsados en las formas y condiciones que el representante legal los gestionó. Es más, nos estarían indicando que al ser Mypes formales, son rentables para las entidades financieras como lo sostiene Perú Pymes (2009), que las micro y pequeñas empresas que sean formales gozaran de ciertos beneficios; por ejemplo los beneficios tributarios, en compras estatales, etc.

Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes: El 77.8% de las Mypes encuestadas solicitaron entre S/21,000 a S/90,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son similares a lo encontrado por Balta (2015) donde las Mypes estudiadas solicitaron crédito entre S/10,000 a S/50,000. Al respecto la literatura indica que las organizaciones empresariales deben realizar un análisis cuidadoso de los créditos, como los costos y beneficios de cada uno de ellas (Domínguez, 2009).

Tiempo del crédito solicitado por las Mypes: El 55.6% de las Mypes encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son contrarios con los encontrados por Ponce

(2016) donde en promedio las Mypes estudiadas sus créditos fueron a corto plazo. Al respecto, la literatura indica que los créditos a largo plazo deben ser contratados para operaciones a largo plazo. (Domínguez, 2009).

Inversión del crédito financiero por las Mypes: El 88.9% de las Mypes encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por Vara (2016), Balta (2015) y Ponce (2016) donde las Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos como capital de trabajo. Al respecto, la literatura define que, las organizaciones empresariales obtienen recursos de terceros para aumentar su producción, crecer, expandirse, construir o adquirir equipos (Domínguez, 2007).

3.4. Respecto a la capacitación de las Mypes.

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito: El 66.7% de las Mypes encuestadas no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados coinciden con los encontrados por Hidalgo (2013), donde las Mypes estudiadas recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito. Al respecto la literatura indica que la capacitación estimula e incrementa los conocimientos, destrezas y habilidades del empresario y aumenta su eficiencia contribuyendo a su bienestar y el de su empresa (Cabral, 2013).

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en los últimos años el representante legal de las Mypes: El 66.7% de las Mypes

encuestadas no recibió capacitaciones. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Hidalgo (2013) donde las Mypes estudiadas sus representantes legales recibieron capacitación. Al respecto la literatura sostiene que la capacitación forma parte de los objetivos 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 sobre todo de los gerentes, directivos y/o empresarios (Barnard y Chester, 2002).

Tipo de curso participó el representante legal de las Mypes: El 66.7% de las Mypes encuestadas no realizó capacitación. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Hidalgo (2013) donde las Mypes estudiadas sus representantes legales recibieron capacitación. Al respecto la literatura sostiene que la capacitación forma parte de los objetivos 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 sobre todo de los gerentes, directivos y/o empresarios (Barnard y Chester, 2002).

Recibieron capacitación el personal de las Mypes: El 100% de las Mypes encuestadas precisa que su personal no recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Hidalgo (2013) donde las Mypes estudiadas capacitaron a su personal. Al respecto la literatura indica, 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.

Cantidad de capacitación que recibieron el personal de las Mypes: El 100% de las Mypes encuestadas no realizaron capacitación a su personal. Estos resultados se explica, porque las Mypes estudiadas no capacitaron a su personal, lo que contradice a lo que expresa la teoría de (Barnard y Chester, 2002), quien sostiene que es de vital importancia la capacitación del personal, para el logro de los objetivos y fines de la empresa.

Considera que la capacitación es una inversión: El 100% de las Mypes encuestadas considera a la capacitación como una inversión. 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 las necesidades inherentes a la organización empresarial.

Considera que la capacitación del personal es relevante: El 100% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su persona y su empresa. Estos resultados son precisados por la literatura de Barnard y Chester (2002), quienes sostienen 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, solo de esa manera la empresa podrá ser eficiente.

Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años: El 100% de las Mypes encuestadas no realizaron capacitación. Estos resultados contradicen a lo estipulado en la literatura de la capacitación de Barnard y Chester (2002), quienes sostienen 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. Respeto a la rentabilidad de las Mypes

El financiamiento mejora la rentabilidad: En 100% de las Mypes encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados estarían indicando que los empresarios a raíz del financiamiento que obtuvieron lograron obtener ganancias generando beneficios para sus negocios. Al respecto la literatura nos dice que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados (Bertein, 2016).

La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes: El 100% de las Mypes encuestadas manifestó que la capacitación si ha mejorado su rentabilidad empresarial. Estos resultados estarían implicando que las Mypes consideran a la capacitación como un factor primordial para conseguir rentabilidad en sus negocios. Al respecto la literatura sostiene que el nivel formativo de los empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento de los capitales y del recurso humano (Benito y Platero, 2015).

La rentabilidad ha mejorado en los últimos años: El 100% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Hidalgo (2013) donde las Mypes 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).

La rentabilidad disminuyó en los últimos años: El 100% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Hidalgo (2013) donde las Mypes estudiadas expresan que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Estos resultaron estarían implicando que las Mypes estudiadas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para niños 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 administrativas de una manera óptima.

IV. CONCLUSIONES

Datos generales de los representantes legales de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a 60 años de edad, el 55.6% son del sexo femenino, el 61.1% tienen grado de instrucción secundaria, la ocupación que predomina es comerciante.

Características de las Mypes: El 77.7% tienen entre 1 a 14 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 83.3% tienen 1 a 2 trabajadores permanentes, el 94.4% tienen de 2 a 4 trabajadores eventuales, y el 88.9% se formó para obtener ganancia.

Financiamiento de las Mypes: Solicitaron crédito financiero a terceros, siendo el 66.6% del Banco de Crédito y Mi Banco, el 66.7% desconocen el interés mensual que pagan, las entidades bancarias les otorgan beneficios, los créditos fueron en los montos solicitados, de S/21,000 a S/90,000, siendo el 55.6% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local.

Capacitación de las Mypes: El 66.7% no recibió capacitación previa al crédito, el 66.7% no se capacitó en los últimos años, no capacitaron a su personal, consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas.

Rentabilidad de las Mypes: El financiamiento y la capacitación mejoró su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

V. RECOMENDACIONES

- ❖ Recomendamos a las micro empresarias capacitarse en temas financieros y de gerenciamiento empresarial.
- ❖ Recomendamos a las micro empresarias darle la importancia a la tasa de interés por los créditos financieros gestionados.
- ❖ Recomendamos a las micro empresarias que los créditos obtenidos a largo plazo sean invertidos en operaciones a largo plazo.

- ❖ Siendo las tendencias modernas, de que, el recurso humano es el principal capital de las organizaciones empresariales, recomendamos capacitarlos y adiestrarlo en temas inherentes a su cargo y al giro del negocio.
- ❖ Al ser el financiamiento, aquel fondo que minimiza los riesgos de insolvencia, y al estar relacionado a la rentabilidad empresarial, recomendamos a las micro empresarias darle el cuidado debido al momento de decidir por montos de créditos financiero.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Peruana de Noticias (2014), *Unas 2,500 microempresas de confecciones operan en Lambayeque*. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-unas-2500-microempresas-confecciones-operan-lambayeque-478108.aspx>

Balta (2015), *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de abarrotos del Mercado de Buenos Aires del distrito de Nuevo Chimbote, 2013*. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.

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

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

- Bernilla M. (2017), *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
- Bertein L. A. (2016), *Rentabilidad*. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Cabral J. M. (2013), *RR.HH. formación de personal*. Recuperado de <http://www.eoi.es/blogs/mintecon/2013/06/04/rr-hh-formacion-de-personal/>
- Carrasco A. (2014), *La micro y pequeña empresa mexicana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/afcd-mpymem.htm>
- Domínguez E. (2007), *Financiamiento*. Recuperado de <http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>
- Domínguez I. C. (2009), *Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>
- Hidalgo J. A (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro prendas de vestir del distrito de Tacna, periodo 2011-2012*. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.
- 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>

Perú21 (2014), *85% de las Mypes en Perú es informal*. Recuperado de <https://peru21.pe/opinion/85-mype-peru-informal-172918>

Ponce R. M (2016), *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2015*. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.

Quo Abogados (2017), *Guía para financiarse en 2017: Listado de fuentes de financiamiento*. Recuperado de <https://cepymenews.es/guia-financiacion-pymes-2017-listado-fuentes-financiamiento/>

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

Torres *et al.* (2017), *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>

Vara (2016), *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de prendas de vestir de la ciudad de Sihuas, 2015*. (p. 6). (Tesis de pre grado de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de La Biblioteca Virtual de Uladech.

7.2.3 Anexo 03: Declaración Jurada del Artículo Científico

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

Yo, García Orellana, Anggie, identificado con DNI N° 76744678, 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 ropa para niños 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

.....
García Orellana, Anggie

DNI N° 76744678

7.2.3 Anexo 04: Tabla de fiabilidad

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,56	1,199	18
Sexo	1,56	,511	18
Grado de instrucción	5,33	1,847	18
Estado civil	2,06	,938	18
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	1,94	1,110	18
Número de trabajadores permanentes	1,22	,548	18
Número de trabajadores eventuales	1,28	,575	18
Motivos de la formación de la Mype	1,11	,323	18
Entidades Bancarias	2,00	,840	18
Que tasa de interés mensual paga	2,33	1,940	18
Cajas o financieras	1,94	,236	18
Que tasa de interés mensual paga	1,94	,236	18
Prestamistas o usureros	1,72	,461	18
Que tasa de interés mensual paga	1,72	,461	18
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	1,61	,916	18
Créditos otorgados fueron en los montos solicitados	1,28	,461	18
Monto promedio del crédito otorgado	2,06	,725	18
Tipo de crédito solicitado	1,56	,511	18
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	1,17	,514	18
Capacitación para el otorgamiento del crédito	1,67	,485	18
Capacitación ha tenido Ud. en el último año	,39	,608	18
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo u	4,72	1,934	18

7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta

Prueba de alfa de cronbach

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	18	100,0
Casos	Excluidos ^a	0	0,0
	Total	18	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
0,898	0,919	36

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mype	Entidades Bancarias	Que tasa de interes mensual paga	Cajas o financieras	Que tasa de interes mensual paga	Prestamistas o usureros	Que tasa de interes mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los credits otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del credito otorgado	Tipo de credito solicitado	En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted
Edad	1,000	,139	-,221	,494	,643	-,288	,190	-,169	-,350	,573	-,301	-,301	-,449	-,449	,529	-,296	,098	,043	,413	-,067	-,152	,147
Sexo	,139	1,000	-,332	,055	,058	-,047	,044	-,040	-,137	-,079	-,217	-,217	,194	,194	-,139	,055	,229	,325	-,149	-,158	-,168	,165
Grado de instrucción	-,221	-,332	1,000	-,419	-,249	,213	,018	-,066	,303	-,197	,180	,180	,115	,115	-,162	-,046	-,190	-,145	-,248	-,131	,245	-,121
Estado civil	,494	,055	-,419	1,000	,229	-,140	,297	,366	-,224	,345	,015	,015	-,371	-,371	,369	-,174	,082	,300	-,020	-,216	-,143	,009
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	,643	,058	-,249	,229	1,000	-,268	,487	,182	-,568	,692	-,462	-,462	-,492	-,492	,614	-,198	-,069	,161	,635	,073	-,141	,102
Número de trabajadores permanentes	-,288	-,047	,213	-,140	-,268	1,000	-,207	-,147	,000	-,295	,101	,101	,259	,259	-,286	-,026	-,181	,373	-,139	-,147	,432	-,160
Número de trabajadores eventuales	,190	,044	,018	,297	,487	-,207	1,000	,774	-,122	,281	,121	,121	-,358	-,358	,329	-,309	-,322	,445	,232	-,070	,009	-,032
Motivos de la formación de la Mype	-,169	-,040	-,066	,366	,182	-,147	,774	1,000	,000	,125	,086	,086	-,175	-,175	,154	-,219	-,279	,316	-,118	-,125	,067	-,230
Entidades Bancarias	-,350	-,137	,303	-,224	-,568	,000	-,122	,000	1,000	-,866	,297	,297	,760	,760	-,840	-,304	-,386	,000	-,408	-,289	,346	-,398
Que tasa de interes mensual paga	,573	-,079	-,197	,345	,692	-,295	,281	,125	-,866	1,000	-,343	-,343	-,877	-,877	,970	,088	,279	-,079	,471	,250	-,266	,230
Cajas o financieras	-,301	-,217	,180	,015	-,462	,101	,121	,086	,297	-,343	1,000	1,000	-,150	-,150	-,106	,150	,019	-,217	-,404	-,171	-,251	,351
Que tasa de interes mensual paga	-,301	-,217	,180	,015	-,462	,101	,121	,086	,297	-,343	1,000	1,000	-,150	-,150	-,106	,150	,019	-,217	-,404	-,171	-,251	,351
Prestamistas o usureros	-,449	,194	,115	-,371	-,492	,259	-,358	-,175	,760	-,877	-,150	-,150	1,000	1,000	-,967	-,169	-,303	,194	-,289	-,175	,408	-,422
Que tasa de interes mensual paga	-,449	,194	,115	-,371	-,492	,259	-,358	-,175	,760	-,877	-,150	-,150	1,000	1,000	-,967	-,169	-,303	,194	-,289	-,175	,408	-,422
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	,529	-,139	-,162	,369	,614	-,286	,329	,154	-,840	,970	-,106	-,106	-,967	-,967	1,000	,132	,300	-,139	,395	,221	-,346	,334
Los credits otorgados fueron en los montos solicitados	-,296	,055	-,046	-,174	-,198	-,026	-,309	-,219	-,304	,088	,150	,150	-,169	-,169	,132	1,000	,127	-,444	-,207	,175	-,408	,422
Monto promedio del credito otorgado	,098	,229	-,190	,082	-,069	-,181	-,322	-,279	-,386	,279	,019	,019	-,303	-,303	,300	,127	1,000	-,247	-,026	,223	-,185	,179
Tipo de credito solicitado	,043	,325	-,145	,300	,161	,373	,445	,316	,000	-,079	-,217	-,217	,194	,194	-,139	-,444	-,247	1,000	,298	-,158	,400	-,370
En que fue invertido el credito financiero que obtuvo	,413	-,149	-,248	-,020	,635	-,139	,232	-,118	-,408	,471	-,404	-,404	-,289	-,289	,395	-,207	-,026	,298	1,000	,236	-,031	-,010
Recibio Ud. capacitación para el otorgamiento del credito financiero	-,067	-,158	-,131	-,216	,073	-,147	-,070	-,125	-,289	,250	-,171	-,171	-,175	-,175	,221	,175	,223	-,158	,236	1,000	,266	-,230
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el ultimo año	-,152	-,168	,245	-,143	-,141	,432	,009	,067	,346	-,266	-,251	-,251	,408	,408	-,346	-,408	-,185	,400	-,031	,266	1,000	-,904
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participo usted	,147	,165	-,121	,009	,102	-,160	-,032	-,230	-,398	,230	,351	,351	-,422	-,422	,334	,422	,179	-,370	-,010	-,230	-,904	1,000

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Motivos de la formación de la Mype	Entidades Bancarias	Que tasa de interes mensual paga	Cajas o financieras	Que tasa de interes mensual paga	Prestamistas o usuarios	Que tasa de interes mensual paga	Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio del crédito otorgado	Tipo de crédito solicitado	En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted
Edad	1,438	,085	-.490	,566	,856	-.190	-.131	-.065	-.353	1,333	-.085	-.085	-.248	-.248	,582	-.163	,085	,026	,255	-.039	-.111	-.340
Sexo	,085	,261	-.314	,026	,033	-.013	,013	-.007	-.059	-.078	-.026	-.026	,046	,046	-.065	,013	,085	,085	-.039	-.039	-.052	,163
Grado de instrucción	-.490	-.314	3,412	-.725	-.510	,216	,020	-.039	,471	-.706	-.078	-.078	,098	,098	-.275	-.039	-.255	-.137	-.235	-.118	,275	-.431
Estado civil	,566	,026	-.725	,879	,239	-.072	,160	,111	-.176	,627	,003	,003	-.160	-.160	,317	-.075	,056	,144	-.010	-.098	-.082	,016
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	,856	,033	-.510	,239	1,232	-.163	,310	,065	-.529	1,490	-.121	-.121	-.252	-.252	,624	-.101	-.056	,092	,363	,039	-.095	,219
Número de trabajadores permanentes	-.190	-.013	,216	-.072	-.163	,301	-.065	-.026	,000	-.314	,013	,013	,065	,065	-.144	-.007	-.072	,105	-.039	-.039	,144	-.170
Número de trabajadores eventuales	-.131	,013	,020	,160	,310	-.065	,330	,144	-.059	,314	,016	,016	-.095	-.095	,173	-.082	-.134	,131	,069	-.020	,003	-.036
Motivos de la formación de la Mype	-.065	-.007	-.039	,111	,065	-.026	,144	,105	,000	,078	,007	,007	-.026	-.026	,046	-.033	-.065	,052	-.020	-.020	,013	-.144
Entidades Bancarias	-.353	-.059	,471	-.176	-.529	,000	-.059	,000	,706	-.1412	,059	,059	,294	,294	-.647	-.118	-.235	,000	-.176	-.118	,176	-.647
Que tasa de interes mensual paga	1,333	-.078	-.706	,627	1,490	-.314	,314	,078	-.1412	3,765	-.157	-.157	-.784	-.784	1,725	,078	,392	-.078	,471	,235	-.314	,863
Cajas o financieras	-.085	-.026	,078	,003	-.121	,013	,016	,007	,059	-.157	,056	,056	-.016	-.016	-.023	,016	,003	-.026	-.049	-.020	-.036	,160
Que tasa de interes mensual paga	-.085	-.026	,078	,003	-.121	,013	,016	,007	,059	-.157	,056	,056	-.016	-.016	-.023	,016	,003	-.026	-.049	-.020	-.036	,160
Prestamistas o usuarios	-.248	,046	,098	-.160	-.252	,065	-.095	-.026	,294	-.784	-.016	-.016	,212	,212	-.408	-.036	-.101	,046	-.069	-.039	,114	-.376
Que tasa de interes mensual paga	-.248	,046	,098	-.160	-.252	,065	-.095	-.026	,294	-.784	-.016	-.016	,212	,212	-.408	-.036	-.101	,046	-.069	-.039	,114	-.376
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	,582	-.065	-.275	,317	,624	-.144	,173	,046	-.647	1,725	-.023	-.023	-.408	-.408	,840	,056	,199	-.065	,186	,098	-.193	,592
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.163	,013	-.039	-.075	-.101	-.007	-.082	-.033	-.118	,078	,016	,016	-.036	-.036	,056	,212	,042	-.105	-.049	,039	-.114	,376
Monto promedio del crédito otorgado	,085	,085	-.255	,056	-.056	-.072	-.134	-.065	-.235	,392	,003	,003	-.101	-.101	,199	,042	,526	-.092	-.010	,078	-.082	,252
Tipo de crédito solicitado	,026	,085	-.137	,144	,092	,105	,131	,052	,000	-.078	-.026	-.026	,046	,046	-.065	-.105	-.092	,261	,078	-.039	,124	-.366
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	,255	-.039	-.235	-.010	,363	-.039	,069	-.020	-.176	,471	-.049	-.049	-.069	-.069	,186	-.049	-.010	,078	,265	,059	-.010	-.010
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.039	-.039	-.118	-.098	,039	-.039	-.020	-.020	-.118	,235	-.020	-.020	-.039	-.039	,098	,039	,078	-.039	,059	,235	,078	-.216
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año	-.111	-.052	,275	-.082	-.095	,144	,003	,013	,176	-.314	-.036	-.036	,114	,114	-.193	-.114	-.082	,124	-.010	,078	,369	-1,062
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	,340	,163	-.431	,016	,219	-.170	-.036	-.144	-.647	,863	,160	,160	-.376	-.376	,592	,376	,252	-.366	-.010	-.216	-1,062	3,742

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civi	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabajo_per...	Trabajo_ventu...	Motivos_fo...	Como_financ...	Entidad_ba...	Tasa_interes	Entidad...	Tasa_inter...	Prestatam...	Tasa_inter...	Mayores_fa...	Montos_soc...	Montos_pro...	Tipo_credito	Inversion_c...	Recibio_ca...	Cuanto_cur...	Tipo_curso	Capacidad_a...	Cantidad_c...	Capacidad_c...	Capacidad_c...	Temas_cap...	Financiamen...	Capacitacion...	Rentabilida...	Rentabilida...
1	1	2	7	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
2	4	2	4	4	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
3	1	2	4	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	3	2	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
4	2	2	4	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	3	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
5	1	1	7	1	1	2	1	1	3	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2
6	1	2	4	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
7	2	1	9	1	1	2	2	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2
8	2	1	9	1	1	2	1	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
9	3	1	4	2	1	2	2	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
10	1	1	4	3	1	2	1	1	1	2	2	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	5	1	1	6	1	1	1	2
11	4	2	7	2	1	2	2	1	1	2	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	4	2	5	1	1	6	1	1	1	2
12	3	2	4	3	1	2	1	1	1	1	1	2	3	1	2	2	2	2	1	1	3	2	1	1	1	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2
13	4	2	4	2	1	2	4	1	1	1	1	2	1	5	1	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	5	1	1	6	1	1	1	2
14	3	2	6	3	1	2	4	1	1	3	2	2	1	5	2	2	1	1	3	1	2	2	1	1	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
15	3	1	4	3	1	2	3	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	2	2	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
16	4	2	4	2	1	2	2	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	1	3	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
17	3	1	7	3	1	2	1	1	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	3	2	3	1	1	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2
18	4	1	4	2	1	2	4	1	1	2	1	2	1	5	2	2	1	1	3	1	2	2	3	2	0	6	2	5	1	1	6	1	1	1	2