



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE  
VEHÍCULOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER  
EN CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**AUTOR:**

**PUYO PEZO, DARILKA LEZCA**

**ASESOR:**

**MG. CPCC.RAMÍREZ PANDURO, JORGE ALFREDO**

**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 VEHÍCULOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017



**Hoja de firma del Jurado**

---

**Mg. CPCC. Montoya Torres Silvia Virginia**

**Presidente**

---

**Mg. CPCC. López Souza José Luis Alberto**  
**Secretario**

---

**Mg. Vilca Ramírez Ruselli Fernando**  
**Miembro**

---

**MG. CPCC. Jorge Alfredo. Ramírez Panduro**  
**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

A nuestro querido Dios, por sus bendiciones, su infinito amor y por permitirnos cada día ser más humano y al Mg. CPCC. Jorge Alfredo Ramírez Panduro por la orientación, paciencia y confianza brindada para la culminación de mi trabajo.

## **DEDICATORIA**

A mis padres que gracias a su apoyo constante y permanente, con su amor y comprensión me apoyaron en la culminación de mi carrera, todos mis logros son para 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 vehículos del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a más de 61 años de edad, el 85% son del sexo femenino, el 65% tienen grado de instrucción secundaria, finalmente la ocupación que predomina es comerciante. El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia. El 85% de las Mypes solicitaron crédito financiero a terceros, el 45% recurre a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, los créditos fueron en los montos solicitados de S/2,000 a S/6,000, siendo el 60% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, el 70% consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas.

Finalmente, el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no 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 main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of shoes in the district of Callería, 2017. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: The majority of the representatives of the Mypes are adults since they are between 41 to more than 61 years of age, the 85 % are female, 65% have secondary education, finally the occupation that predominates is a trader. 60% have between 6 to 10 years in the sector and business sector, they are formal, 45% have permanent workers, 95% have casual workers and most Mypes were trained to make a profit. 85% of Mypes requested financial credit from third parties, 45% from Mi Banco, they do not know the interest rate for loans, the loans were in the amounts requested from S / 2,000 to S / 6,000, being 60% In the long term, they also invested in improvement and / or expansion of the premises. Mypes training: 60% received training prior to granting the loan, they were trained in business management, 70% of their personnel were trained, 70% considered training as an investment and relevant to their companies.

Finally, 95% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 55% indicated that the training did not improve their profitability and they affirm that the profitability of their company has improved in recent years.

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

## Contenido

	<b>Pág.</b>
<b>1. Título de la tesis</b> .....	ii
<b>2. Hoja de firma del jurado y asesor</b> .....	iii
<b>3. Hoja de Agradecimiento y dedicatoria</b> .....	iv
<b>4. Resumen y Abstrat</b> .....	v
<b>5. Contenido</b> .....	vii
<b>6. Índice de Tablas</b> .....	x
<b>7. Índice de Figuras</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	14
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	20
2.1 Antecedentes .....	44
2.2 Bases Teóricas .....	44
2.3 Marco Conceptual .....	44
<b>III.HIPÓTESIS</b> .....	45
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	46
3.1 Diseño de la investigación .....	46
3.2 Población y muestra .....	48
3.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores .....	48
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	54
3.5 Procedimiento de recolección de datos .....	54
3.6 Plan de análisis .....	55
3.7 Matriz de consistencia .....	55
3.8 Principios Éticos .....	57
<b>IV. RESULTADOS</b> .....	60

4.1 Resultados.....	60
4.2 Análisis de los resultados.....	96
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>108</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>111</b>
<b>VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>115</b>

7.1 Referencias bibliográficas.....	115
7.2. Anexos.....	120
7.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	120
7.2.2 Anexo 02: Artículo científico.....	122
7.2.3 Anexo 03: Declaración jurada del artículo científico.....	150
7.2.4 Anexo 04: Tabla de fiabilidad.....	151
7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta.....	152

### **Índice de tablas**

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Edad del representante legales de las Mypes	60
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	61
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	62
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	63
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	64
Tabla 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	65
Tabla 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	66
Tabla 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	67
Tabla 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	68
Tabla 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	69
Tabla 11 Motivo de formación de la Mype	70
Tabla 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	71
Tabla 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	72
Tabla 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	73
Tabla 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	74

Tabla 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	75
Tabla 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	76
Tabla 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	77
Tabla 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	78
Tabla 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	79
Tabla 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	80
Tabla 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	81
Tabla 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	82
Tabla 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	83
Tabla 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	84
Tabla 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	85
Tabla 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	86
Tabla 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	87
Tabla 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	88
Tabla 30 Considera a la capacitación como una inversión	89
Tabla 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	90
Tabla 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	91
Tabla 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	92
Tabla 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	93
Tabla 35 La rentabilidad mejoro en los últimos años	94
Tabla 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	95

## Índice de figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Edad del representante legales de las Mypes	60
Figura 2 Sexo de los representantes legales de las Mypes	61
Figura 3 Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes	62
Figura 4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes	63
Figura 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes	64
Figura 6 Ocupación de los representantes legales de las Mypes	65
Figura 7 Tiempo en el rubro de las Mypes	66
Figura 8 Formalidad de la micro y pequeña empresa	67
Figura 9 Número de trabajadores permanentes en las Mypes	68
Figura 10 Número de trabajadores eventuales en las Mypes	69
Figura 11 Motivo de formación de la Mype	70
Figura 12 Realiza financiamiento para su actividad las Mypes	71
Figura 13 Entidad bancarias que obtienen el financiamiento las Mypes	72
Figura 14 Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que paga las Mypes	73
Figura 15 Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las Mypes	74
Figura 16 Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes	75
Figura 17 Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes	76
Figura 18 Tasa de interés de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes	77
Figura 19 Otras entidades que recibe financiamiento la Mype	78
Figura 20 Entidades que otorgan mayores beneficios a las Mypes	79
Figura 21 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	80
Figura 22 Monto promedio del crédito otorgado a las Mypes	81

Figura 23 Tiempo del crédito solicitado por las Mypes	82
Figura 24 Inversión del crédito financiero por las Mypes	83
Figura 25 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.	84
Figura 26 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año la Mype	85
Figura 27 Qué tipo de curso participó el representante legal de las Mypes	86
Figura 28 Recibieron capacitación el personal de las Mypes	87
Figura 29 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes	88
Figura 30 Considera a la capacitación como una inversión	89
Figura 31 Considera que la capacitación del personal es relevante	90
Figura 32 Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años	91
Figura 33 El financiamiento mejora la rentabilidad	92
Figura 34 La capacitación mejora la rentabilidad de las Mypes	93
Figura 35 La rentabilidad mejoró en los últimos años	94
Figura 36 La rentabilidad disminuyó en los últimos años	95

## I. INTRODUCCIÓN

La evolución de la tecnología trae cambios el mismo que es susceptible para el ser humano, en especial para la mano de obra, siendo esta desplazada pasando a ser mano de obra desempleada los que en su intento de subsistir crean nuevas modalidades de obtener sus ingresos, ya sea de forma individual o en grupo especialmente familiares sin importar el origen, ocupación, actividad profesional o económica, debe crear un núcleo empresarial denominado “Micro Empresa”. Las microempresas en adelante MYPES, no son ajenas a estos cambios, que trae consigo la globalización, es por ello que aún no está claro que papel debería desempeñar las Mypes en todo estos cambios, así como aún no está claro los beneficios que le pueden reportar.

En esa misma línea, Benancio D. (2013), En “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017”, sostiene que en la actualidad vemos como en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros.

Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría.

El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las mypes, sino también la capacitación, ya que todo empresario de

microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

Por otro lado, Latameconomy.org (s/f), manifiesta en “Caracterización y política de pymes en América Latina”, las pequeñas y medianas empresas (pymes) son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Sin embargo, si se compara la contribución de esas empresas al producto con la de los países de la OCDE se registran marcados contrastes.

En torno a 70% del producto interno bruto (PIB) regional proviene de grandes empresas, mientras que en la OCDE aproximadamente el 40% de la producción es generada por estas empresas y el resto por las pymes. El elevado aporte al empleo combinado con el bajo aporte a la producción que caracteriza a las pymes en América Latina es reflejo de la estructura productiva heterogénea, la especialización en productos de bajo valor agregado y su reducida participación en las exportaciones, inferior a 5% en la mayoría de los países. El resultado es que la brecha de productividad entre los países de la región y los de la OCDE tiende a persistir en el tiempo.

Campaña A. (2012), en ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?, sostiene que las Mypes son la principal fuente de empleo en el Perú: 96 de cada 100 empresas son Mypes y siete de cada diez trabajadores laboran en una de ellas. Se estima que existen más de 5 millones de Mypes, de las cuales más de 3.5 millones son informales; es decir, no están debidamente constituidas ante la ley, ni pagan impuestos.

El presente estudio explica la caracterización del financiamiento de las

microempresas en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa. Ciudad situada en el departamento de Ucayali . Se ubica en el sur del país. Sus límites son: Por el norte con **Loreto y Ecuador**; por el este con **Brasil**; por el sur con **Madre de Dios** y por el oeste con Pasco y Huánuco. Su capital es **Pucallpa** y otras ciudades de importancia son **Aguaytía, Puerto Esperanza, y Atalaya**. El departamento **Ucayali** está situado hacia el extremo suroeste de la provincia de **Coronel Portillo** y se caracteriza por poseer un clima agradable durante todo el año. Si bien los veranos suelen ser calurosos, las brisas de aire que se agitan al atardecer, logran refrescar la noche y disfrutar de un agradable momento al aire libre. La ciudad de **Iquitos** tiene un clima cálido y muy lluvioso. Las lluvias suceden a lo largo de todo el año. La temperatura media anual máxima es 31°C (87,7°F) y la mínima 21, °C (71,1°F).

En la región Ucayali, en la provincia de Coronel Portillo y en los distritos de Callería, Manantay , San Fernando, Yarinacocha, Padre Abad, hay potencial empresarial de las MYPES, es decir, hay casi todos los rubros, en ese sentido, es necesario conocer a mayor profundidad este sector que tiene mucho futuro. Precisamente, la presente investigación es determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Coronel Portillo de la ciudad de Pucallpa, en el rubro y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación,

en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

#### **4. REVISIÓN LITERARIA**

##### **Planteamiento del Problema**

###### **Caracterización del problema**

Las micro y pequeñas empresas son consideradas pequeñas unidades económicas-sociales, producto de los procesos de organización relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala. Estas unidades se organizan en algunos casos en empresas familiares, pequeñas empresas de servicios, talleres artesanales y comercio. Siendo motor de desarrollo en muchos países del mundo.

**Vigil (2008)**, “Micro y pequeñas empresas” Las compras y ventas de vehículos del distrito de Callería, 2017 empiezan a germinar en la década de los 80, pero es recién por los años 90 que se hacen notar. Después de la caída y el cierre de grandes empresas, las Micro y pequeñas empresas empiezan a generar puestos de trabajo para la Población, si bien desde el 2000 en adelante, ya se nota el movimiento económico que manejan y la posición que tienen en la sociedad, uno de los defectos que hasta

Ahora no han podido corregir es su informalidad. Según el Ministerio de la Producción, casi tres cuartas partes (el 72.62 %) trabajan de manera informal. No están constituidas, no tienen trabajadores en planilla, no Tienen póliza, seguros, no tributan, no están en la facultad de asociarse, no tienen Acceso al sistema financiero, están limitados a realizar negocios al mercado Nacional e internacional, no participan de concursos públicos y no conocen con exactitud sus ganancias y pérdidas.

**Zorrilla J. P. (2004)**, en *Importancia de las Pymes en México y el mundo*, sostiene que se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos, y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social. En los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha,

ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables. Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas. Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta. Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

**Romero T. (2011)**, en su blog España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis; dice que en España las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad.

La evolución de los datos entre 2005 y 2009 demuestra que las PYMES poseen la capacidad para mantener los puestos de trabajo en cualquier fase del ciclo económico, ya que cerca del 80% de su valor añadido bruto va destinado al pago de los gastos de su personal. Al respecto, Romero explica que el gran problema de las pymes sigue siendo la financiación, y destacó que el cambio del modelo productivo nunca es a corto plazo, por lo que apostó por la inversión de estas empresas en.

En el 2009, España contaba con un total de 200,175 empresas censadas en el Directorio Central de Empresas (DIRCE). De ellas, 162,489 son microempresas (19.9%), 33,398 pequeñas (25.4%), 3,567 medianas (16.7%) y 721 grandes empresas

(16%).

**Nair C. T. (2007)**, en Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización, dice que las empresas pequeñas en Italia tienen una función importante en la elaboración, transformación, transporte y mercadeo de los productos forestales madereros. En muchos países, incluso la producción y comercialización de madera es realizada cada vez más frecuentemente por pequeños productores. Los servicios medioambientales, tales como las actividades recreativas, son otro sector en el que intervienen siempre más a menudo las empresas pequeñas. En el futuro las pequeñas empresas, comprendidas en el sector forestal, dependerá mucho de su capacidad para adaptarse a los cambios del mercado, a los perfeccionamientos tecnológicos, a la transición del sector no estructurado al sector estructurado y a las características de las cadenas de valor en las que intervienen.

**Espinoza A. (2009)**, en Las microempresas ¿pueden crecer? Manifiesta que en América Latina una microempresa puede ser ubicada en tres diferentes categorías: en primer lugar se encuentran las microempresas denominadas de subsistencia, que son aquellas que ayudan a completar los ingresos de las familias latinoamericanas y son formadas por 1 ó 2 personas. Otro grupo lo integran las microempresas, denominadas de acumulación simple, que tienen entre tres y cinco empleados, las cuales además de generar un ingreso familiar, logran un pequeño nivel de ahorro que sirve para la mejora de la producción.

Agrega Espinoza; están las microempresas de expansión, que son microempresas con un mayor nivel de sofisticación pues tienen más empleados y logran acumular un mejor ahorro el cual destinan para la compra de activos fijos, como por ejemplo la

adquisición de un vehículo para transportar sus productos e insumos la compra de pequeñas máquinas industriales para la mejora de la eficiencia. Esta clasificación inicial nos permite visualizar con mayor claridad, las necesidades económicas de los microempresas, pues, al parecer queda claro que detrás del fenómeno de la microempresa mundial, se ubica una de las pistas de un modelo de desarrollo económico y social de presente y futuro para cualquier país.

Con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México, se considera microempresa a la que tiene entre 0 y 10 trabajadores. Los resultados del último Censo Económico del INEGI, indican que las microempresas son un motor de crecimiento económico y de empleo fundamental. De cada 100 empresas mexicanas 96 son micro y contribuyen con el 40.6% del empleo, aportando el 15% del PIB.

Continua Espinoza, que el crecimiento de las microempresas es limitado ya que carecen de ciertos apoyos, en especial de créditos bancarios o de otras instituciones financieras. Para contrarrestar lo anterior, el Gobierno ha creado programas como el de México Emprende que asesoran a los empresarios para poder obtener un apoyo financiero con alguna de las instituciones bancarias participantes.

Cuando un microempresario requiere de un apoyo financiero para crecer, con la compra de una máquina, la adquisición de inventarios a más bajo precio, la compra de un vehículo para la distribución de sus productos, etc., se enfrenta a una serie de requisitos que muchas veces no saben cómo solventar, lo cual hace que desistan de sus propósitos de crecimiento, dejando pasar la oportunidad para tiempos mejores. Existen

3'837,000 microempresas en México, las cuales representan el 95.6% del porcentaje total de empresas, mismas que en su mayoría no logran superar la clasificación establecida ni generar más empleos.

Concluye Espinoza. Es necesario por tanto preparar a los microempresarios para que puedan generar propuestas sólidas con visión empresarial que les permita crecer conociendo su operación, sus limitantes, sus restricciones y aprovechando sus fortalezas para que puedan generar el flujo suficiente para poder amortizar sus compromisos y las amortizaciones de sus préstamos, cuando estas se presenten.

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), en Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala, las comunidades indígenas y campesinas vienen manejando sus bosques desde tiempos inmemoriales y han logrado, cada vez más, el acceso legal a los recursos; pero no es sino recientemente que han empezado a conformar pequeñas y medianas empresas forestales que permiten agregar valor a los productos maderables y no maderables del bosque. Las pequeñas empresas representan una opción promisoría para contribuir a la reducción de la pobreza y la conservación de los recursos mediante el manejo sostenible de los bosques.

En Guatemala existe un panorama de déficit del empleo y de falta de oportunidades ha dado paso a la creatividad de la sociedad para paliar la falta de trabajo, generando así el autoempleo, la economía informal y la micro empresarialidad . El BID señala que el número de micro y pequeñas empresas en Guatemala es de cerca de 800 000, lo cual permite la ocupación de más del 50 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA).

Continua el Instituto de Incidencias Ambientales, el BID estima que el 70 por ciento de las por ciento de los empleos en Guatemala es generado por las empresas informales. Estadísticas de los años 1999 y 2006 señalan que en el país existen más de 4 600 empresas relacionadas con el sector forestal, pero las cifras no establecen la proporción de MIPYMES que la conforman.

Asimismo, estas cifras no dan cuenta de la proporción de actividades empresariales que funcionan en el sector informal. En Guatemala El Instituto Nacional de Bosques (INAB) reconoce la importancia que las MIPYMES forestales tienen en la economía nacional, sobre todo en el área rural. Como también reconoce que, debido a sus características, estas empresas enfrentan una serie de obstáculos de naturaleza económica, legal, institucional, administrativa, productiva, crediticia, de capacitación e información.

**Tello S. Y. (2014)**, en Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país, sostiene que las microempresas en el Perú representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo.

**Pérez O. (2011)**, en Estudios de mercado de Cedrela Odorata en Bolivia, Brasil y Perú, manifiesta que en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas

comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile). En Brasil, las empresas exportadoras de productos aserrados de cedro también exportan otros productos, en particular pisos, y principalmente por el puerto Belem (Pará).

Además, la Micro y Pequeñas Empresas rubro compra y venta de Vehículos del distrito de Callería, 2017 en el Perú constituyen un Elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su Responsabilidad más del 80% del empleo productivo. Esta débil situación se irá Superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador De la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500Millones de liquidez disponibles.

Por otro lado Huamán (2009), “Empresas peruanas” comenta que el Perú, vive un momento muy expectable en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas.

De un lado, la apertura comercial promulgada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente la compra y venta de vehículos del distrito de Callería 2017 muestran su potencial en la economía de nuestro país constituyéndose en la base empresarial, más importante del país, considerada también como generadora de empleo. En definitiva, la compra y venta de vehículos del distrito

de callería 2017 constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil.

Ucayali Wiquipedia la enciclopedia libre (2017), ubica al departamento de Ucayali como el más extenso del [Perú](#), situado en la parte nororiental del país, ocupa más de un cuarto (28%) del actual territorio peruano, y es la séptima mayor [entidad subnacional](#) de Sudamérica y de toda la [América Latina](#) luego de cinco Estados del Brasil (Amazonas, Pará, Mato Grosso, Minas Gerais y Bahía) y el Departamento de Ucayali (370 mil km<sup>2</sup>) de [Bolivia](#), de acuerdo a su superficie de 368 852 km<sup>2</sup> de [territorio amazónico](#), casi exclusivamente llano, donde discurren sinuosamente extensos ríos drenados desde la [Cordillera de los Andes](#) que provocan inundaciones estacionales. En esta región se unen los ríos [Marañón](#) y el [Ucayali](#) y nace el curso principal del [río Amazonas](#).

El territorio Ucayalino cuenta con más de un millón de habitantes (2017), inicialmente fue poblado por sucesivas oleadas de grupos indígenas errantes. Durante la Colonia, pocas misiones tuvieron éxito en formar algunas poblaciones permanentes. A fines del [siglo XIX](#), la explosión de la [Fiebre del Caucho](#) produjo súbitas fortunas en manos de los caucheros y la forzada esclavitud de cientos de indígenas; durante este periodo se exploró los ríos de la selva y se consolidó la ciudad de Pucallpa, capital departamental desde la escisión del Departamento de Ucayali en [1897](#).

Ucayali es también el departamento peruano más diverso en etnias y [lenguas indígenas](#); cuatro de las lenguas aún empleadas en el departamento son [lenguas aisladas](#) ([urarina](#), [taushiro](#) y [ticuna](#)) y alberga cinco [familias de lenguas](#) endémicas (las

familias [cahuapana](#), [huitoto](#), [peba-yagua](#), [tucano](#) y [záparo](#)). Muchas otras variedades lingüísticas han desaparecido recientemente, como el [muniche](#).

El [Instituto Nacional de Estadística e Informática](#) estima que la población de Ucayali ha sido 1,039,372 en 2016, un incremento de 5.6% desde las [elecciones generales de Perú de 2011](#).<sup>6</sup> Ha presentado un gran crecimiento anual entre el período 1993-2007, y consiguientemente ha presentado un ritmo más lento de población, a causa de la reducción de los niveles de fecundidad. El departamento de Ucayali cuenta con una población de 1,039,372 habitantes, donde el 6.7% representa la población adulta mayor (69,375).

551,383	Pucallpa
150,221	Pucallpa
3,047	Callería
20,225	Tamshiyacu
11,301	Masisea
9,885	Padre Abad
13,779	Manantay
16,286	Santa Clotilde
91,128	Atalaya
5,130	Purús
75,685	Requena
154,696	Yarinacocha

En el ámbito local, en el distrito de Callería existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio;

dentro de estos el sector comercio rubro compra y venta de vehículos, que cubre la demanda local, nacional e internacional, lugar elegido para realizar el presente estudio.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas y se desconoce la caracterización del financiamiento de estas micro y pequeñas empresas. Finalmente, tampoco se conoce si dichas compras y ventas de vehículos del distrito de Callería, 2017 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 será el siguiente:

### **Enunciado del problema**

¿Cuáles són las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017?

## **4.1. Objetivos de la investigación:**

### **4.1.1. Objetivo general**

- ✚ Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

### **4.1.2. Objetivos específicos**

- ✚ Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

- ✚ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.
- ✚ Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

#### • **Justificación de la investigación**

En el Perú la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017 conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017 ; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país (5).

Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería , 2017 son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) y que emplea solo al 12% de la PEA, estarían generando el 58% de la producción nacional. Por lo tanto, es importante conocer a qué se debe la baja productividad de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017 . Será por la falta de financiamiento, por la falta de capacitación, etc.

Asimismo, la investigación se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

Finalmente, el trabajo de investigación se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

#### **4.1. Antecedentes**

**Dondero, (2008)**, “La importancia de las micro empresas en Atlanta” Nos señala que en principio, debemos precisar que resulta inapropiado de establecer un solo e inequívoco concepto de lo que se debe entender por micro y pequeña empresa compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 , ya que éste varía dependiendo de la estructura económica, objetivos políticos o de la legislación de cada país. Así por ejemplo, “en un estudio realizado sobre pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta, identificó más de 50 definiciones en 75 países diferentes”

Sin embargo en nuestro país, así como en otros países de Latinoamérica, todavía se continúa con la tendencia de clasificar a las empresas por su tamaño, debido a que entre éstas existen diferencias de diversa índole en niveles de inversión, empleo, tecnología, organización, etc. Empero, se debe tener en cuenta que la condición de pequeña o gran empresa, siempre dependerá de la condición de las otras empresas con las que se les compare.

**Villarán, (2008)**, en su trabajo de investigación “la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 ”, dice que más de 3 millones 217 mil 479 o el 99.64%, son compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017 ; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año.

De otro lado, según algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de vehículos, en el distrito de Callería,2017 , representa el 74.26% del total de compra y venta de vehículos en el distritito de Callería,2017 , sumado a

ello, está el hecho de que según datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en nuestro país, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas de compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017, pero paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil compras y ventas de vehículos en el distrito de Callería, 2017 al año; es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente.

En ese sentido, la información estadística revisada, nos presenta un sector poco institucionalizado, en donde aún se tiene que invertir muchos esfuerzos y recursos públicos para lograr un desarrollo sostenible, de estas unidades económicas de pequeña escala.

Por otro lado la absorción de la PEA (Población Económicamente Activa), la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017 absorbieron en el año 1999, aproximadamente al 42.23% de la PEA Regional (Centty, 2017), mientras que en el año 2002, ellas dieron empleo o mejor dicho subempleo, al 45.82% de la PEA a nivel regional (Centty, 2017). Finalmente el presente estudio determinó que para el presente año 2017, el tamaño promedio de trabajadores de la compra y venta de vehículos, es de 3.62 trabajadores, y siendo 111 mil 191 compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017 estimadas para el mismo año.

**Albújar (2008)**, Nos dicen que siempre se menciona que en la economía peruana la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017 son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno.

Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos --Chile, Brasil y México--, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento.

Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 peruana.

Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias-- que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 , en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

**Vázquez, (2008 )**, “la caracterización y financiamiento de la MYPES de sector turismo – rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 ” nos dice que los procesos productivos no sólo requieren de equipos y tecnología de punta compatibles con el aprovechamiento productivo de la mano de obra, sino también de nuevas formas de gestión, organización y capacitación para el trabajo productivo, las

cuales, además de propiciar un uso racional y eficiente de los recursos disponibles en las empresas, así como el respeto al medio ambiente, sean capaces de estimular la capacidad de innovación, el potencial creativo y la superación intelectual de los trabajadores. Nos habla de las teorías que han influido en las corrientes de la capacitación como son: Teoría neoclásica, Teoría conductista, Teoría sistemática, Teoría clásica, Teoría humanista, Teoría estructuralista.

Vásquez nos dice que el 100% del micro-empresario manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Estos resultados son diferentes a los encontrados por para quien el 60% de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 encuestadas manifestaron que las políticas de atención de créditos incrementaron la rentabilidad de su compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017; El 100% de los representantes legales de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 encuestadas dijeron que la rentabilidad de su micro-empresa sí mejoró en los dos últimos años Por su parte, Vásquez en un estudio en el sector turismo - rubro restaurantes del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 Encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino.

Sin embargo Vásquez dice la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro restaurantes con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro de

compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y vehículos la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros vehiculares la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros Vehiculares; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha Sido decreciente. h) La compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 del sector vehicular estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario.

Vásquez, por otro lado dice los créditos recibidos por la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dicha compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017. k) También, el 60% de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más

de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes.

Vásquez, Asimismo de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los Cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

**Arostegui A. A. (2013)**, en su tesis de maestría titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. El tipo de investigación fue no experimental-exploratoria-cualitativa-transversal, por medio del método de cuestionarios entregada a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, con el objetivo de establecer la información que sirvió de base para el análisis de los datos. Cuyos Resultados son: Se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente.

Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores. Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica

en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento.

Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles.

Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría. Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

**Martínez M. A. (2013)**, en su artículo científico “Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”. Tuvo como objetivo determinar

la relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí, a partir del cuestionamiento inicial de cuál esa relación, se revisan los antecedentes en los estudios similares ya efectuados en México. La investigación analizó los retos del crecimiento sostenido de las pequeñas empresas frente al contexto de la globalización económica, la problemática del crecimiento sostenido, su caracterización estadística y los estudios empíricos, y finalmente el análisis de las pequeñas empresas de la ciudad de San Luis Potosí.

**Rocha A. (2011)**, en su tesis de magíster “Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia”. Tuvo como objetivo el análisis de las estrategias de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar Colombia, la población está referida a 12 empresas que reúnen las características del subsector. La investigación fue de tipo descriptiva, con diseño de campo, no experimental y transeccional. Para recopilar la información se diseñó un cuestionario constituido por 31 ítems con opción de respuesta variable y escala modificada Lickert, el cual fue validado por expertos, la fiabilidad se calculó mediante el estadístico Alpha de Cronbach, que registró un valor de 0,879 y fue aplicado a los informantes clave de la totalidad de la población estudiada. Los resultados fueron contrastados con la teoría de estructura financiera y racionamiento de crédito en mercados imperfectos.

Las conclusiones evidencian que las empresas emplean estrategias conservadoras de financiamiento y no realizan estudios del impacto de dichas

estrategias sobre el riesgo y rendimiento. La selección de instrumentos está asociada a la capacidad de generación de fondos, observándose la preferencia por financiamiento interno, aportes de los socios y préstamos a entidades bancarias, de acuerdo a la teoría de la jerarquía de financiamiento y de información asimétrica. No se encontró vinculación entre la mezcla de financiamiento y el valor de la empresa. Entre los factores de limitantes del financiamiento externo se encuentran las condiciones del mercado financiero colombiano.

**Benancio D. & Gonzales Y. (2013)**, en su tesis “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017”. Tuvo por objetivo general determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. El principal resultado de la compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2017 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos de compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Callería. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo,

pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

**Saavedra H. S. (2011)**, en su tesis, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017”, tuvo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017. La investigación fue del tipo descriptivo, para llevar a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 que representan el 22.22% de los microempresas de una población de 45, a quienes les hemos aplicado un cuestionario aplicando la técnica de la encuesta. Los resultados son los siguientes: De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultos, ya que sus edades oscilan entre 26 – 60 años. Predominando el sexo masculino con 80%. El 50% de empresarios de las Mypes tiene el grado de instrucción superior no universitaria completa, el 30% tienen primaria completa. El 90% de las Mypes encuestadas se dedica hace más de 3 años al sector industria – rubro transformación forestal,

Agrega, Saavedra. El 100% de las Mypes encuestadas cuentan con más de tres trabajadores permanentes. El 90% de las Mypes encuestadas tienen 01 trabajador eventual. Analizando los porcentajes tanto máximos y mínimos, se puede afirmar que las mypes estudiadas del rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017 y por la cantidad de trabajadores que cuenta en su planilla.

Sigue Saavedra. El 100% de las Mypes encuestadas tuvieron el motivo de formarse para la obtención de ganancias. El 57% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos recibidos fueron invertidos como capital de trabajo, y el 43% lo invirtieron en la adquisición de activos fijos, así mismo estos créditos solicitados a las entidades financieras sus intereses oscilan entre 1.5% y 3% mensual, lo que nos muestra que los intereses son sumamente altos para los microempresarios estudiados. El 100% de los empresarios de las Mypes en estudio, recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 60% de los empresarios de las Mypes si recibieron cursos de capacitación en los últimos dos años, mientras que el 40% no recibió curso de capacitación.

Continúa Saavedra. El 30% de los empresarios participaron en cursos de manejo empresarial. El 80% de los empresarios encuestados dijeron que el personal de su empresa recibió capacitación, El 51% de los empresarios dijeron que recibieron dos a más cursos de capacitación, mientras que el 50% solo recibió una capacitación. En el año 2017, el 100% de los empresarios recibieron más capacitación, en el año 2016. El 100% de los empresarios encuestados, dijeron que la capacitación como empresario es considerado como una inversión. El 100% de los empresarios manifestaron que la capacitación como empresario es considerado relevante para su empresa; analizando los datos se puede afirmar que para la muestra estudiada, es muy importante la capacitación tanto como empresario como para su personal.

Concluye Saavedra, El 50% de los empresarios dijeron que sus trabajadores fueron capacitados, en gestión empresarial, 25% gestión financiera, el 25% en prestación de mejor servicio al cliente. El 90% de los empresarios encuestados

dijeron que el financiamiento recibido si mejoró la rentabilidad de sus empresas; El 71% de los representantes de la Mypes encuestados dijeron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de su empresa, mientras que el 29% manifestó lo contrario. El 100% de los empresarios encuestados precisan que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años.

**Del Águila R. (2013)**, en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes **del sector industria**-rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 30% tiene superior no universitaria completa. El 70% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 60% posee más de tres trabajadores permanentes. También, el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue para la obtención de ganancia.

Finalmente, Respecto al financiamiento: El 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte Terceros, el 83% obtuvieron crédito de

entidades bancarias. El 67 y 43 % de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, fue de largo plazo, el 100% invirtió el crédito en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años. El 40% declararon que la capacitación fue inversión del crédito financiero. El 50% manifestó que su personal si recibió capacitación. El 60% considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaró que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 50% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

## **4.2. Bases Teóricas de la investigación**

### **4.2.1. Teorías del financiamiento**

Escobedo L. (2014), en su investigación: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, sostiene que Las primeras proposiciones de relevancia en el contexto de mercados perfectos (dividendos constantes, distribución de todos los beneficios, inexistencia de pagos impositivos, estructura de capital con obligaciones y acciones solamente, expectativas sobre las utilidades futuras homogéneas para los inversionistas, inexistencia de costos de transacción, información gratuita y disponible, sin costos de agencia ni de quiebra) pertenecen a la llamada tesis tradicional, denominada de tal forma porque son teorías precedentes a las de Modigliani y Miller.

La estructura financiera óptima según esta posición, sería aquella que estuviera formada en su totalidad por deudas, lo que constituye un absurdo, ya que toda sociedad necesita un capital propio mínimo por razones legales y funcionales; tampoco los acreedores concederían créditos a una empresa sin patrimonio, por lo que la posición de la Utilidad Neta es más teórica que práctica. “Un uso moderado de la deuda aumentaba el valor de la empresa y disminuía el costo de capital, a partir de la lógica expresada anteriormente. Aumentar la deuda incrementa el riesgo de insolvencia y tanto acreedores como accionistas, al exigir compensación y contribuir al incremento del costo de capital, provocan que se disminuya el valor de la entidad. Por tanto, existe una EFO que el administrador financiero debería encontrar de acuerdo con una combinación óptima entre deuda y patrimonio (Durand, en 1957).

Como se puede apreciar, los planteamientos financieros sólo tienen validez en un ambiente financiero ideal, o sea, donde el mercado es perfecto, pues de lo contrario se estarían obviando costos adicionales que se deben tener en cuenta para el cálculo de la Estructura Óptima de Capital. En la realidad los mercados presentan imperfecciones, por lo que dicha teoría ha sido objeto de grandes críticas. Además esta teoría no logra explicar el efecto del endeudamiento sobre el valor de la empresa ni el costo del capital y se enfrasca en discusiones sobre aspectos como el sector en el que se sitúa la empresa, edad de la misma, prestigio de sus dirigentes y condiciones del mercado.

**Modigliani y Miller (MM)** en 1958. Ésta presenta un sentido totalmente contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las

decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa. En la primera proposición Modigliani y Miller (1958) plantearon: El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital, luego en su segunda proposición, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento. Luego, en la tercera proposición afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa

Las propuestas que presentan Modigliani y Miller (MM) justificaron muy bien teóricamente la irrelevancia de una razón óptima de endeudamiento. Si bien es cierto que logran demostrar la validez de su teoría, resulta que los supuestos utilizados para demostrar la tesis sólo son válidos en la teoría, pues los mismos se basan en el proceso de arbitraje de los mercados financieros, que es en lo que asegura fundamentar la validez de su tesis y en el supuesto de los

mercados perfectos. Son varios los criterios posteriores que, sin demeritar la validez de las fundamentaciones realizadas, cuestionaron la base de las que se sirvieron MM para validar su teoría. Para Stiglitz (1969) uno de los puntos más críticos de los argumentos de MM es el suponer que los bonos emitidos por individuos y empresas están libres de riesgo de impago, además, dicho riesgo es diferente en las empresas y las personas y no es el mismo para diferentes empresas, todo depende del respaldo que tengan y de las condiciones del mercado.

### **TEORÍA DE MODIGLIANI Y MILLER M&M**

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

#### **Proposición I**

Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

## **Proposición II**

Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

## **Proposición III**

Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

## **LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA**

Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y

financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

### **TEORÍA DE LA AGENCIA EN 1976 POR JENSEN Y MECKLING**

Esta teoría surge debido a los conflictos de propiedad que se generan entre accionistas y administradores cuando existen bajos niveles de endeudamiento; pues puede que los administradores tomen decisiones que no contribuyan a elevar el valor de la empresa si no, otras con fines personales. Este conflicto aumenta a medida que los accionistas tienen menos información que los administradores y puede reducirse a medida que los administradores tengan una participación mayor en el capital de la empresa, pues las acciones a tomar serán más similares a los fines de los accionistas. Por otro lado esta teoría incluye además, los conflictos entre accionistas y prestamistas cuando existen altos niveles de deudas, puesto que los accionistas podrían tomar decisiones que no son las más adecuadas para el momento, incluso en el sentido de no maximizar el valor de la empresa, ya sea por aceptar riesgos importantes, por invertir insuficientemente, o inclusive, por hacer pagos de dividendos en períodos de dificultades financieras para la empresa.

Briseño A. (2009), sostiene en “Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”, posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales**

Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene

de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

- **Los amigos y los parientes**

Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

- **Bancos y uniones de crédito**

Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

- **Las empresas de capital de inversión**

Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

## **FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO:**

- **Crédito comercial**

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

- **Pagaré**

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

- **Crédito bancario**

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

- **Línea de crédito**

Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

- **Papeles comerciales**

Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar**

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

- **Financiamiento por medio de los inventarios**

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

#### **FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO:**

- **Hipoteca**

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

- **Acciones**

Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

- **Bonos**

Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

- **Arrendamiento financiero**

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Navarro N. A. (2004), en su artículo, "El sistema financiero", puntualiza que el sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman "Intermediarios Financieros" o "Mercados Financieros". El sistema financiero peruano incluye a diferentes tipos de instituciones que captan depósitos: bancos, empresas financieras, cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales y el banco de la Nación para el sector público.

### **INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS**

**Bancos** sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

### **INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS**

Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

## **ENTIDADES FINANCIERAS**

Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

## **ENTES REGULADORES Y DE CONTROL DEL SISTEMA FINANCIERO**

- **Banco Central de Reserva del Perú**

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero.

- **Superintendencia de Banco y Seguros (SBS)**

Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

- **Superintendencia de Mercados y Valores-SMV EX CONASEV**

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

Tello S. Y. (2014), en “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”. Sostiene que existen instituciones microfinancieras que otorgan financiamiento a las Mypes, como son:

- **Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)**

Buscan el fomento del ahorro, la inversión y el desarrollo de las MYPE. En tal sentido, las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución.

Los productos que ofrecen son créditos, ahorros y servicios relacionados con aspectos financieros. Para las microfinanzas, al igual que las otras instituciones de microfinanzas, ofrecen crédito de corto plazo para capital de trabajo (o de giro), pero también vienen incursionando crecientemente en créditos de mayores montos y mayores plazos, para la adquisición de equipos y maquinarias.

- **Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACC)**

Buscan el desarrollo y fomento del ahorro y la inversión de las MYPE, aunque solo algunas señalan expresamente esa visión y misión, además de una preocupación por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen suelen ser básicamente los mismos (créditos, ahorros y servicios), todos ellos relacionados con aspectos financieros. Además, todas las cajas rurales de ahorro y crédito ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

- **Entidades Desarrolladas de la Pequeña y Microempresa (EDPYME)**

Buscan contribuir al progreso y desarrollo de las MYPE y mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Todas ofrecen básicamente los mismos productos (créditos,

ahorros, servicios financieros) y algunas ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

- **Instituciones Financieras de Segundo Piso**

El objetivo general de estas instituciones es mejorar las posibilidades del acceso al crédito de las MYPE, sin entrar en contacto ni brindar servicios en forma directa a las empresas. Las principales instituciones de segundo piso son la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME) y el Fondo de Garantía para Préstamo a la Pequeña Industria (FOGAPI).

### **4.3. MARCO CONCEPTUAL**

#### **4.3.1. Definiciones del financiamiento**

Enciclopedia de Economía (2009), en “Financiar”, define al financiamiento como proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Los recursos económicos obtenidos deben ser retornados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente preestablecido, si bien los fondos propios de la empresa constituyen otra fuente de financiación.

Yaya P. (1991), define en ¿Qué es el financiamiento? como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno

obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Luces A. (2011), en su ensayo, “Teoría del Financiamiento”, dice que en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

#### **4.1.1. Definiciones de la rentabilidad**

Definición.mx (s/f.), manifiesta en “Definición de rentabilidad”. la rentabilidad es el beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad se calcula en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual.

Concluye Definición.mx, que es importante vincular este concepto con el de “retorno de la inversión”. El retorno de la inversión relaciona estas variables, rentabilidad y capital invertido. Así, el retorno de la inversión es el cociente entre el monto ganado y el monto invertido.

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

Álvarez (2013), en “Aplicación práctica NIIF para pymes”, sostiene que una micro y pequeña empresa es aquella unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación y normas adicionales vigentes, que desarrollan actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

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.

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

Turmero P. (s/f), sostiene en “La microempresa en el contexto de la globalización”, Una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Su principal recurso es la mano de obra siendo su volumen de operaciones sumamente reducido.

Zorrilla J. P. (2004), en “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, sostiene que microempresa es toda una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.

Alberdi J. & Pérez K. (2006), en “Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”, sostiene que micro y pequeña empresa es aquella que cuentan con una reducida mano de obra (a veces familiar), unos recursos

financieros y tecnológicos escasos, y una producción a pequeña escala. Se centran en actividades tanto industriales, comerciales como de servicios, y constituyen una de las principales fuentes de empleo de las personas pobres en el Tercer Mundo.

Edwin Escalante Ramos. El 02 de Julio del 2013 (24 sep. 2016). El 02 de julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “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”

**Características de las MYPE:**

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma.

Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.

Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.

El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas,

trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.

La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, 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)

son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

## **5. METODOLOGÍA**

### **6.1 Tipo y nivel de investigación**

#### **Tipo de investigación**

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

### **6.2 Nivel de investigación**

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

### **6.3 Diseño de la investigación**

El diseño será no experimental -descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

#### **No experimental**

Será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

#### **Descriptivo**

Será descriptivo porque el estudio se limitará a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

## 6.4 Población y muestra

### 6.4.1 Población

La población estará constituida por 16 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017.

### 6.4.2 Muestra

Para realizar la investigación se tomará una muestra dirigida de 16 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017

## 6.5 Definición y operacionalización de las variables

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017	Edad	<b>Razón:</b> Años
		Sexo	<b>Nominal:</b> Masculino Femenino
		Grado de instrucción	<b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad.

	<p>Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017.</p>	<p><b>Nominal:</b></p> <p>Especificar</p>
	<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017.</p>	<p><b>Razón:</b> Un 01-07 06-10 11-17</p>
	<p>Número de trabajadores</p>	<p><b>Razón:</b> 01-03 06-12 13 a más</p>

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017.	Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora las MYPES	Nominal: Si No		

**Fuente:** elaboración propia.

## 6.6 Técnicas e instrumentos.

### Técnicas.

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

## **Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 21 preguntas.

### **6.7 Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaran en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtendrán las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizarán tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se hará uso del Power Paint.

## 6.8 Matriz de Consistencia

### CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE VEHÍCULOS EN EL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017.

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017.	<p><b>GENERAL</b> Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados del distrito de Belén, 2016.</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017.</li> <li>• Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017..</li> <li>• Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017.</li> </ul>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería, 2017.	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p><b>Razón:</b> Años</p> <p><b>Nominal:</b> Masculino Femenino</p> <p><b>Nominal:</b> Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Nivel:</b> Descriptivo</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p>

			2. Perfil de las micro y pequeñas empresas		<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017.</p> <p>Número de Trabajadores</p> <p>Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017.</p>	<p><b>Razón:</b> 01-05 06-10 11-15</p> <p><b>Razón:</b> 01-03 06-12 13 a más</p> <p><b>Nominal:</b> Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar</p>
			3.Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos en el distrito de Callería,2017.	<p>Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado</p> <p>Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el crédito Entidad que le otorgo el crédito Tasa de interés cobrado por el crédito Crédito oportuno Crédito inoportuno Monto del crédito: Suficiente Insuficiente Cree que el financiamiento mejora la empresa</p>	<p><b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Cuantitativa:</b> Especificar el monto. <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria <b>Cuantitativa:</b> Especificar <b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si</p>	

## **4.2 Análisis de los resultados**

### **4.2.1 Datos Generales de los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2017.**

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

El 85% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a más de 61 años. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 a más años. Estos resultados estarían implicando que los propietarios de las Mypes son emprendedores adultos que buscan salir adelante, buscando su bienestar y el de su hogar.

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

El 85% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)** donde el 80%, de los representantes legales de las Mypes estudiados fueron del sexo masculino. También estos resultados son similares con los encontrados por **Gálvez (2017)**, donde el 67% son del sexo femenino. Esta contrariedad y similitud nos estarían indicando que, en las micro y pequeñas empresas cada vez son las mujeres quienes son empresarias emprendedoras dejando de lado las labores domésticas.

#### **4.2.1.3 Grado de instrucción de los representantes de las micro y**

#### **pequeñas empresas**

El 65% tienen grado de instrucción secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)**, donde en su mayoría tienen estudios secundarios. Asimismo **Carrera (2012)**, precisa que uno de los factores relevantes para el desarrollo de la empresa son los conocimientos, capacidad administrativa es decir la preparación académica son factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

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

El 50% de los representantes legales o dueños son de condición civil convivientes. Al respecto, precisamos que para efectos de calificar a créditos bancarios, muchas entidades financieras, uno de sus requisitos 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 obligaciones financieras y al mismo tiempo, su carga familiar.

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

El 95%, no tiene profesión. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas no precisan 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. Es más **Kuschel (2008)** indica en sus resultados que son las Mypes quienes dan mayor cantidad de empleo, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

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

El 95% su ocupación es comerciante. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas precisan que solo tienen oficios dentro de la empresa. Estos resultados se explican por el nivel de preparación académica de las Mypes en estudio.

### **4.2.2. Características de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2017.**

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

El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 6 a 10 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde 90% y 60% están en el rubro y sector empresarial hace más de 7 años. Estos resultados estarían indicando que las Mypes tienen una antigüedad suficiente para ser estables en el mercado ya que uno de los requisitos para acceder a crédito financiero es que la empresa tenga más de 1 años de operación.

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

El 100% de la Mypes encuestadas son formales, es decir inscritos en

el RUS y RER. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas 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**). Más aun **Santander (2013)**, sostiene que la formalidad y competitividad de una micro y pequeña empresa, puede reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

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

El 85% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanente. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que tienen las Mypes según 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 95% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los encontrados por

**Bardales (2017), y Gálvez (2017)** donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según 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**).

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

El 70% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por **Pastor (2013), y Bardales (2017)** donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados son precisados por **Kuschel (2008)** quien sostiene que las Mypes se constituyeron por necesidad generándose más que un beneficio económico, un beneficio social.

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

#### **4.2.3.1 Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas**

El 85% de las Mypes encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son similares a los encontrados por **Pastor (2013), y Bardales (2017)** donde el 88%, y 67% de los micro empresarios se financian por intermedio de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos (**Domínguez, 2009**).

#### **4.2.3.2 Entidades bancarias que recurre para el financiamiento**

El 45% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias siendo Mi Banco con mayor demanda. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde el 67%, y 40% de las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca, más aun la **teoría de la estructura óptima de capital** precisa que el costo del capital se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios (**Domínguez, 2009**).

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

El 85% desconoce la tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Bardales (2017)**, donde las Mypes estudiadas si conocen el porcentaje de interés mensual que pagaron por los créditos obtenidos. Al respecto la literatura nos indica desde el punto de vista de **la estructura del financiamiento**, la tasa de interés es un componente primordial de las deudas financieras; este 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 pagan las micro y pequeñas empresas.**

El 100% no accedió a préstamos de las entidades no bancarias; es decir las empresas estudiadas no gestionaron ningún crédito a las entidades no bancarias.

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

El 100% no pagó ninguna tasa de interés mensual a las entidades no bancarias; es decir como las empresas estudiadas no accedieron a crédito de las entidades no bancarias no pagaron ninguna tasa de interés.

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

El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes solicitan financiamiento. Estos resultados guardan relación, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

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

El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes pagan interés por los créditos obtenidos. Estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

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

El 100% no accedieron a crédito de otras entidades.

#### **4.2.3.9 Entidad financiera que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.**

El 65% de las Mypes encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero. Estos resultados son similares a los encontrados por **Bardales (2017)**, donde las Mypes estudiadas precisan que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito. Asimismo, estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

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

El 60% de las Mypes estudiadas precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados. Estos resultados son contrarios a **Gálvez (2017)** quien precisa en sus resultados que el 60% al autofinanciarse no precisan el monto de los créditos.

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

El 60% de las Mypes encuestadas solicitaron entre S/2,000 a S/4,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas el 60% se autofinancia. Al respecto, es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a pagar.

#### **4.2.3.12 Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.**

El 60% de las Mypes encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son similares con los encontrados por **Bardales (2017)** donde en promedio las Mypes estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que para efectos de tomar decisiones de crédito de este tipo, es necesario basarse en el análisis y evaluación de toda la información financiera, siendo comprensible que una deuda a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo (**Domínguez, 2009**).

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

El 40% de las Mypes encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por **Pastor (2013)** donde las Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en compra de mercaderías. Al respecto, la literatura sostiene que uno de los objetivos del financiamiento es proveer de fondos necesarios para desarrollar las estrategias de la organización, generar ventajas competitivas y minimizar los riesgos de insolvencia (**Domínguez, 2009**).

#### **4.2.4. Capacitación de las micro y pequeñas empresas del distrito de Manantay, 2018.**

##### **4.2.4.1 Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.**

El 165% de las Mypes encuestadas sí recibió capacitación para el

otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son precisados por **Saucedo (2015)**, quien indica que la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las micro empresas.

#### **4.2.4.2 Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.**

El 60% de las Mypes encuestadas recibió 01 capacitación. Al respecto la literatura sostiene que debemos darle importancia debida al factor humano en la administración empresarial y ello pasa primordialmente por el tema de capacitación (**Barnard y Chester, 2002**).

#### **4.2.4.3 Tipo de cursos de capacitación que participó el representante legal de las micro y pequeñas empresas.**

El 40% de las Mypes encuestadas se capacitó en manejo empresarial. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (**Barnard y Chester, 2002**).

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

El 70% de las Mypes encuestadas precisa que su personal no recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** donde las Mypes estudiadas sus trabajadores si recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos dice, según la **teoría de las Relaciones Humanas**, postula que el elemento humano

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

#### **4.2.4.5 Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.**

El 70% de las Mypes encuestadas recibieron no recibieron cursos de capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** donde las Mypes estudiadas precisan que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto la literatura nos dice que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación (**Barnard y Chester, 2002**).

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

El 70% de las Mypes encuestadas considera a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura nos dice que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades que exige la organización empresarial (**Barnard y Chester, 2002**).

#### **4.2.4.7 Considera que la capacitación del personal es relevante.**

El 55% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su personal y su empresa. Al respecto **Carrera (2012)** en sus resultados indica que existen factores personales del

empresario como: conocimientos, capacidad administrativa, como factores claves para el desarrollo de la empresa. Asimismo, la literatura sostiene que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer sus necesidades (**Barnard y Chester, 2002**).

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

El 70% de las Mypes encuestadas no precisa en que cursos se capacitaron sus trabajadores. Estos resultados son contrarios a los encontrados por **Pastor (2013)** quien indica en sus resultados que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto según la literatura de la capacitación indica 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 (**Barnard y Chester, 2002**).

#### **4.2.5. Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2017.**

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

En 65% de las Mypes encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir rentabilidad. Más aún la literatura indica que la rentabilidad es la

medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados (**Bertein, 2016**).

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

El 55% de las Mypes encuestadas manifestó que la capacitación no mejora su rentabilidad. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Pastor (2013)** quien precisa en sus resultados que su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Es decir existe una relación entre capacitación y rentabilidad; es más la literatura de **Barnard y Chester (2002)**, precisa que gracias a la capacitación las organizaciones logran ser eficiente, y este guarda relación con la rentabilidad.

#### **4.2.5.3 La rentabilidad mejoró en los últimos años.**

El 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por **Pastor (2013)**, **Bardales (2017)**, y **Gálvez (2017)** donde las Mypes estudiadas expresaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura indica 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 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Es decir, estos resultados estarían indicando que son Mypes ubicadas en un sector y rubro que tienen demanda.

## 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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
31 a 40 años	3	15,0
41 a 50 años	8	40,0
51 a 60 años	7	35,0
61 a más años	2	10,0
Total	20	100,0

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

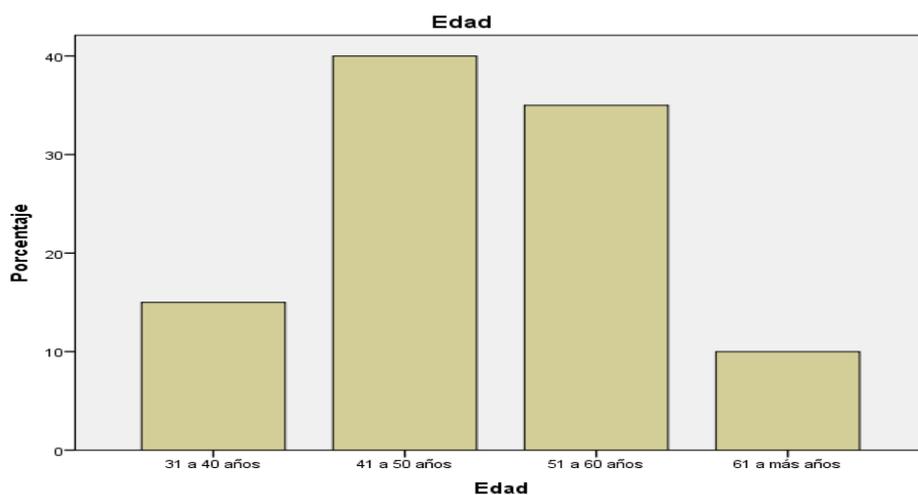


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 1.

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 1 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 40% tienen entre 41 a 50 años de edad, el 35% tienen de 51 a 60 años, el 15% tienen entre 31 a 40 años, mientras que el 10% tienen de 61 a más 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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	3	15,0
	Femenino	17	85,0
	Total	20	100,0

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

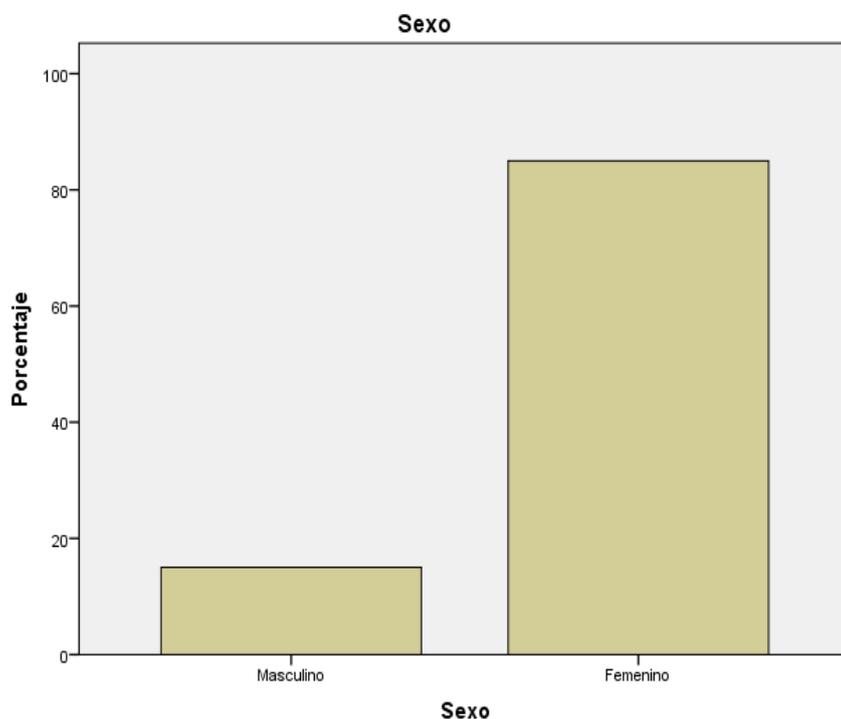


Figura 2. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 2

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 2 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados el 85% son del sexo femenino, mientras que el 15% 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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
--	------------	------------

	Ninguno	2	10,0
	Primaria completa	2	10,0
	Primaria incompleta	2	10,0
Válidos	Secundaria completa	9	45,0
	Secundaria incompleta	4	20,0
	Superior universitaria completa	1	5,0
	Total	20	100,0

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

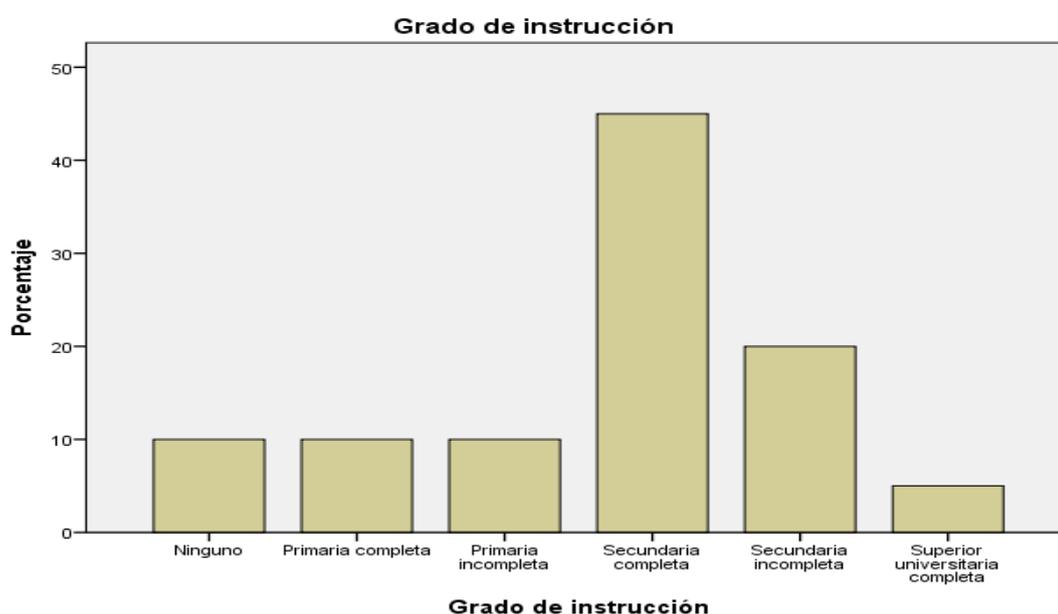


Figura 3. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 3

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 3 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 45% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 20% tienen secundaria incompleta, el 10% tienen primaria completa, el 10% tienen primaria incompleta, mientras el 5% 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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Soltero	5	25,0
	Casado	5	25,0
	Conviviente	10	50,0
	Total	20	100,0

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

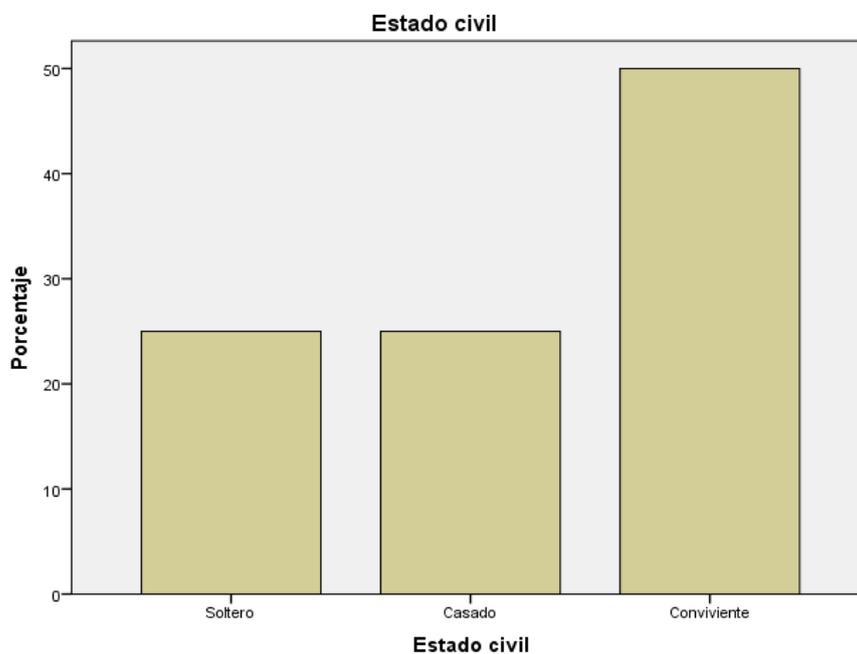


Figura 4. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 4

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 4 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 50% son convivientes, el 25% son solteros, mientras que el 25% son casados.

**Tabla 5**

Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	19	95,0
	Administrador	1	5,0
	Total	20	100,0

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

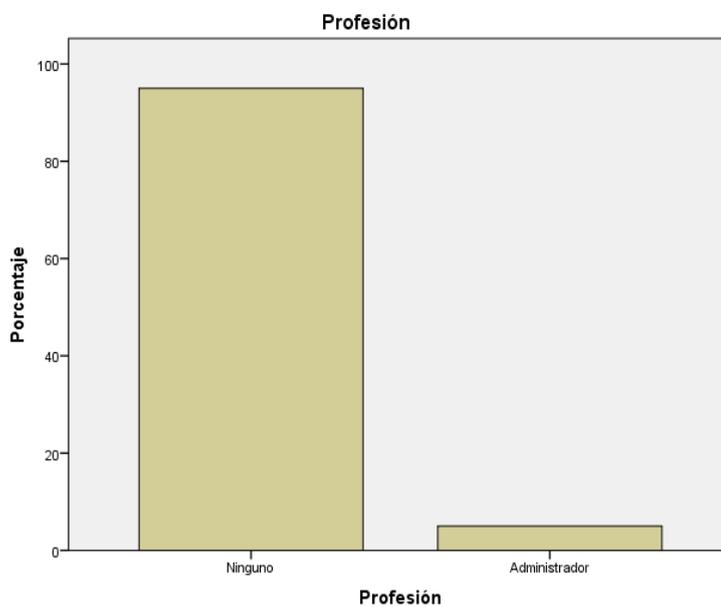


Figura 5. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 5

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 5 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% no precisa su profesión, mientras que el 5% son de profesión administrador.

**Tabla 6**

Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	1	5,0
	Comercio	19	95,0
	Total	20	100,0

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

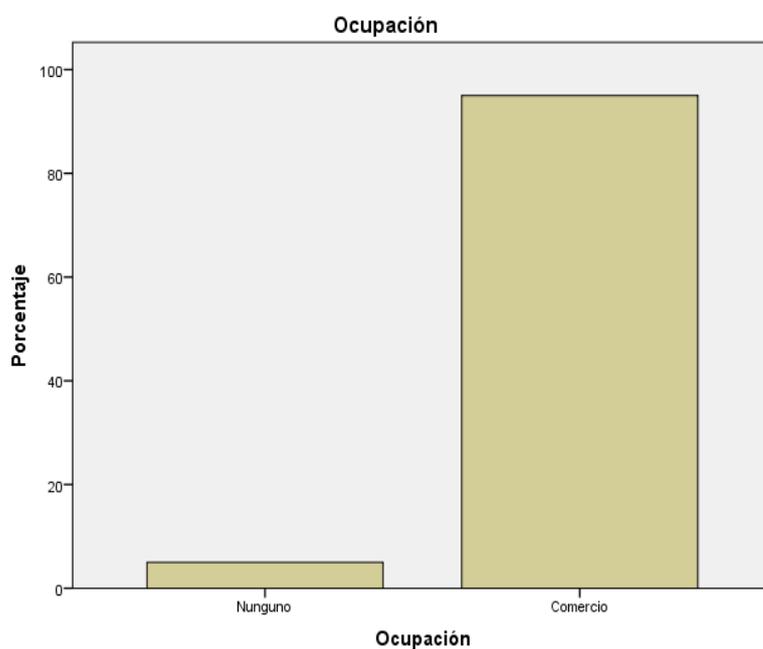


Figura 6. Ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 6

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 6 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 95% son de ocupación es comerciantes, mientras que el 5% no precisa.

### 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 vehículos del distrito de Callería, 2017.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 a 5 años	2	10,0
6 a 10 años	12	60,0
11 a 15 años	5	25,0
16 a más años	1	5,0
Total	20	100,0

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

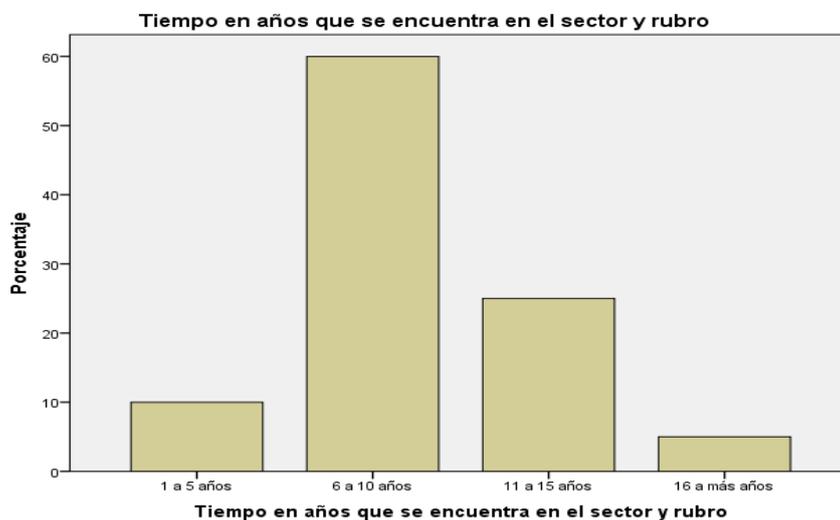


Figura 7. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 7

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 7 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 60% tienen de 6 a 10 años en el rubro compra y venta de calzados, el 25% tienen de 11 a 15 años, el 10% de 1 a 5 años, mientras que el 5% tienen de 16 a más años.

**Tabla 8**

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Formal	20	100,0

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

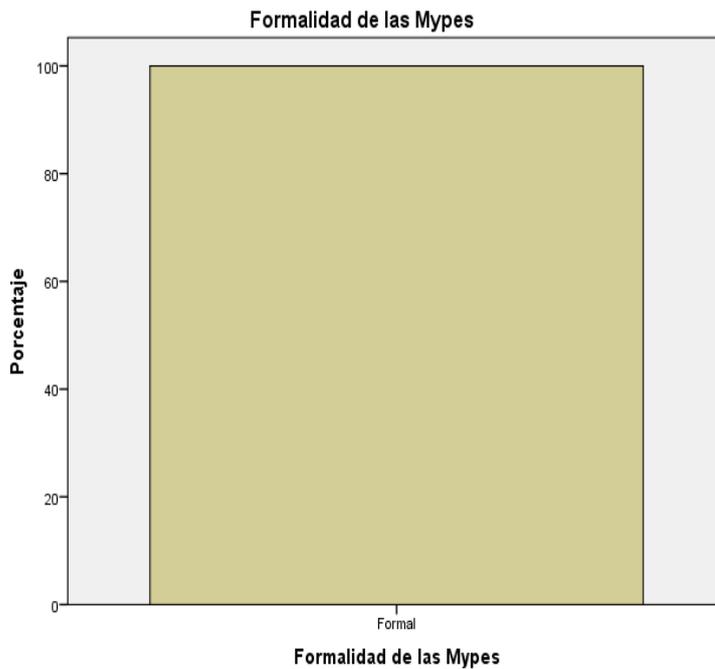


Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 8

### **INTERPRETACIÓN**

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

**Tabla 9**

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	1 a 2	8	40,0
	3 a 4	9	45,0
	5 a 6	3	15,0
	Total	20	100,0

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

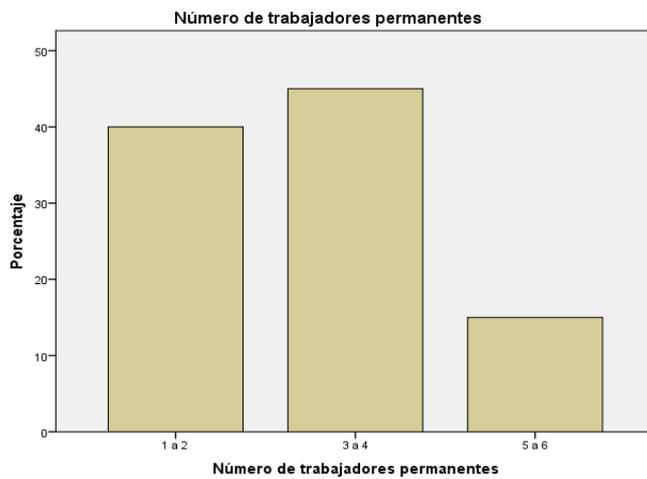


Figura 9. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 09

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 9 se observa que, del 100% de encuestados, el 45% tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, el 40% tienen de 1 a 2 trabajadores, mientras que el 15% 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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 2	19
	3 a 4	1
	Total	20

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

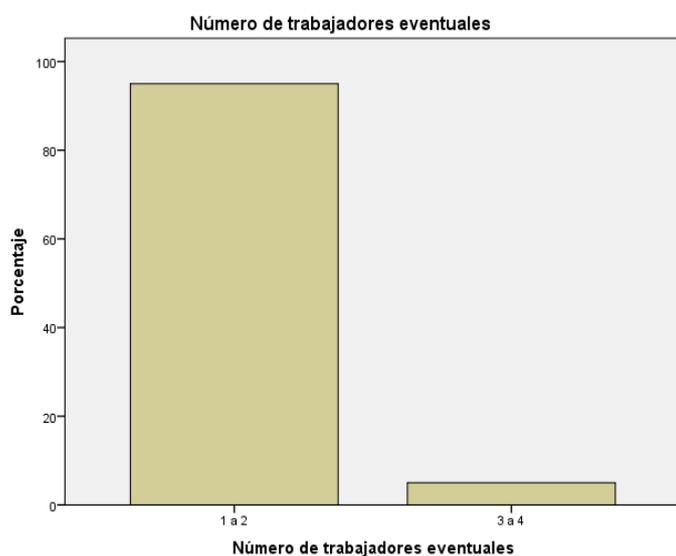


Figura 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 10

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 10 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 95% manifestaron que tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales, mientras que el 5% de 3 a 4 trabajadores eventuales.

**Tabla 11**

Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancia	14	70,0
	Subsistencia	6	30,0
	Total	20	100,0

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

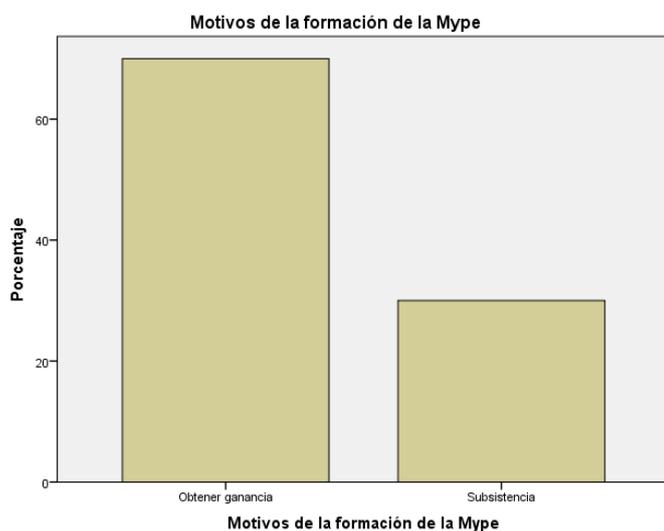


Figura 11. Motivos de la formación de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 11

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas del 70% su motivo de su formación es para obtener ganancia, mientras que del 30% 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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio (Autofinanciamiento)	3	15,0
Válidos Financiamiento de terceros	17	85,0
Total	20	100,0

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

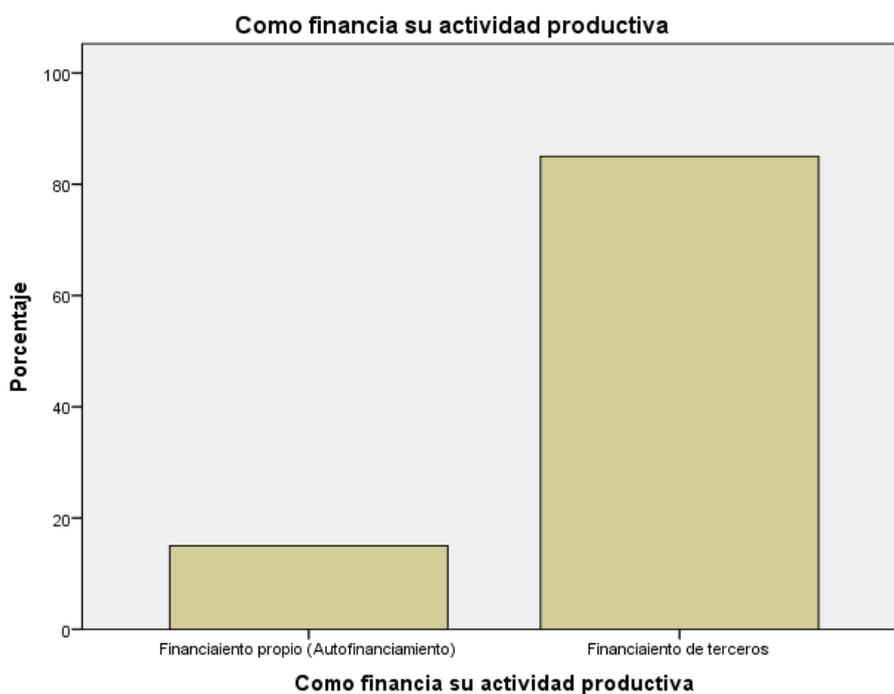


Figura 12. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 12

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 85% su financiamiento es por terceros, mientras que del 15% es financiamiento propio.

**Tabla 13**

Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
	Otros	4	20,0
	Banco de crédito (BCP)	4	20,0
Válidos	Mi banco	9	45,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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

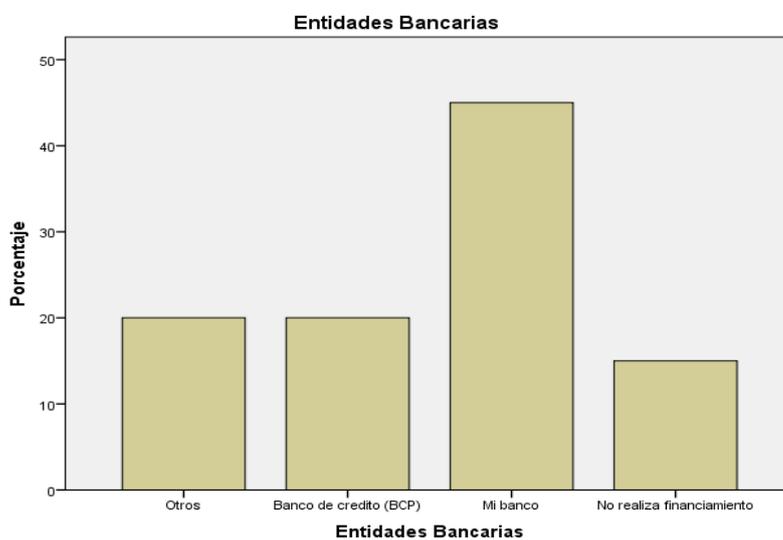


Figura 13. Entidades bancarias que obtienen el financiamiento las micro y pequeñas.

Fuente: Tabla 13

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 13 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 45% obtienen crédito de Mi Banco, el 20% otras entidades financieras, el 20% del Banco de Crédito, mientras que el 15% no solicitó financiamiento.

**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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	13	65,0
	Otros	4	20,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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

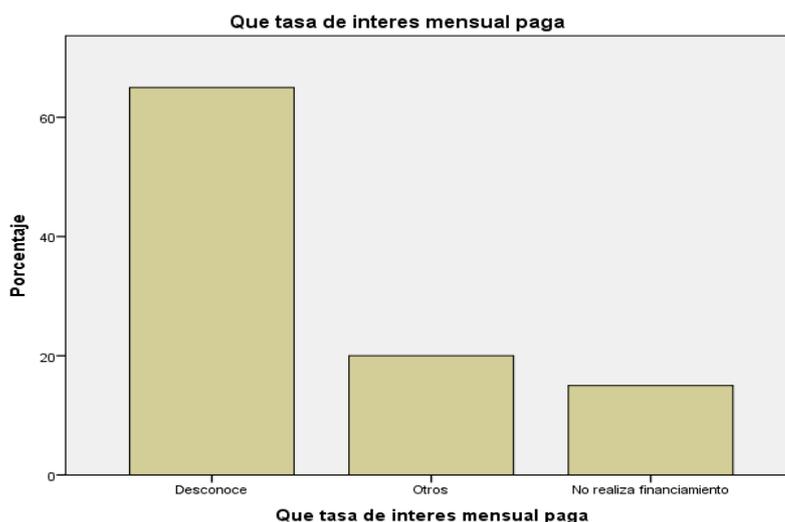


Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 14

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 14, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% desconoce tasa de interés mensual que paga, el 20% no precisa que tasa de interés paga, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

**Tabla 15**

Entidades no bancarias que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	100,0

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

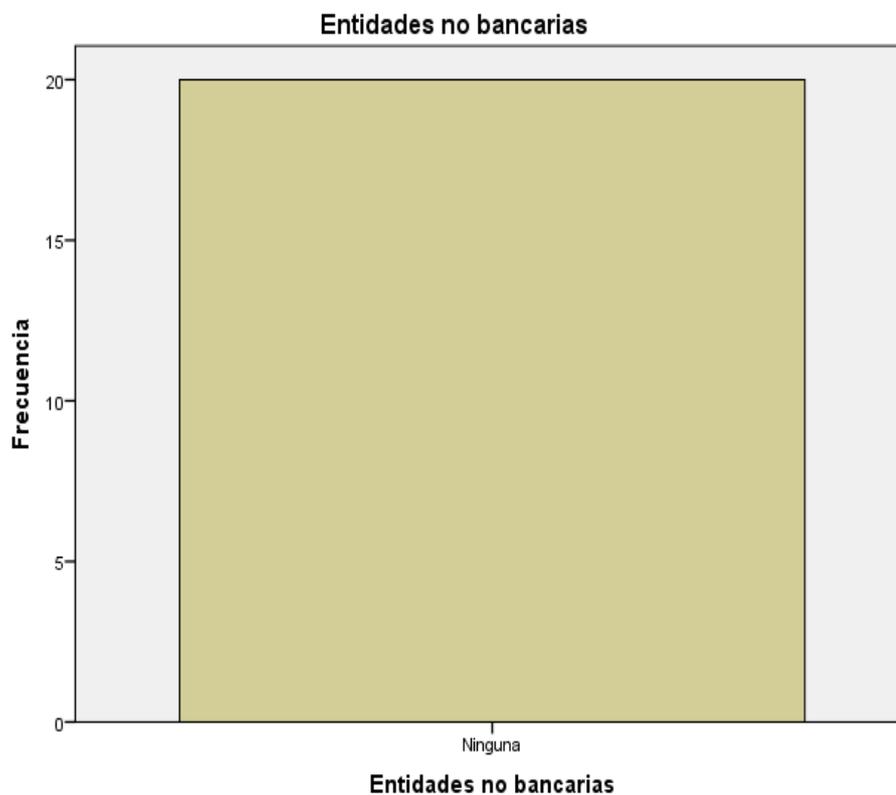


Figura 15. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 15

### INTERPRETACIÓN

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

**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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	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 bancarias que pagan las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 16

### INTERPRETACIÓN

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

**Tabla 17**

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Prestamistas	2	10,0
Usureros	2	10,0
Válidos Otros	13	65,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

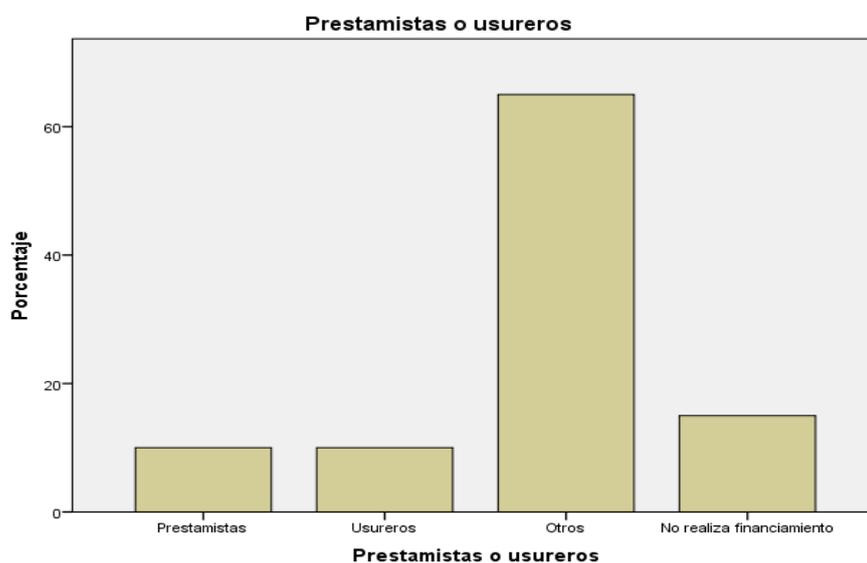


Figura 17. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 17

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% no precisa de qué entidad obtiene el crédito financiero, el 10% precisa de los prestamistas, el 10% de los usureros, mientras que el 15% no realizó ningún financiamiento.

**Tabla 18**

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las micro y pequeñas empresa del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Desconoce	4	20,0
	Otros	13	65,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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

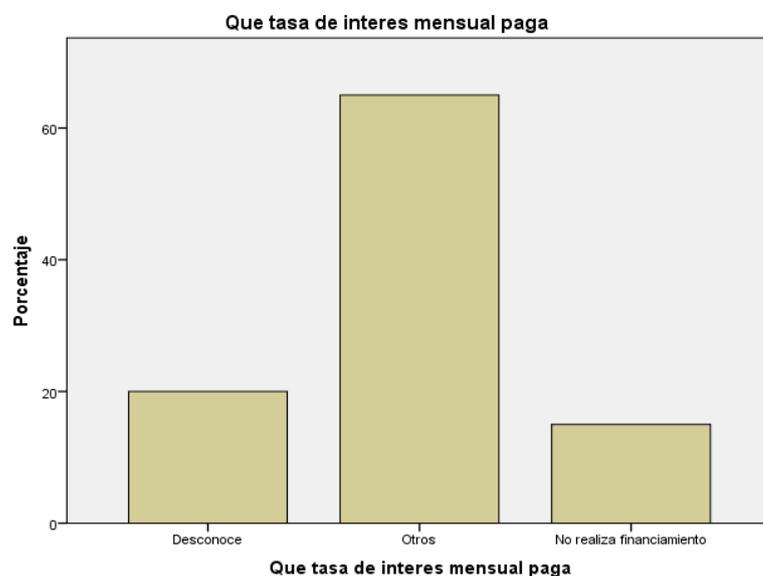


Figura 18. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 18

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 18, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% no precisan que entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para obtener crédito, el 20% lo desconoce, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

**Tabla 19**

Otras entidades que recibe financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	20	100,0

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

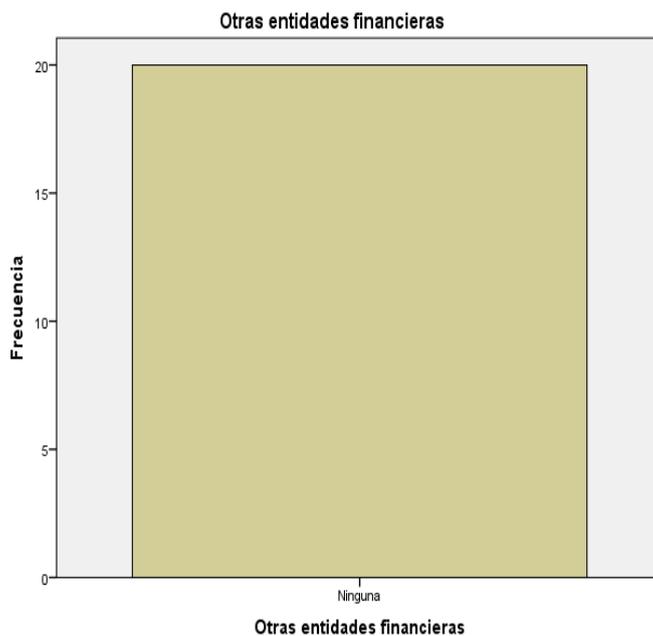


Figura 19. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 19

### INTERPRETACIÓN

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

**Tabla 20**

Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Entidades Bancarias	13	65,0
Prestamistas o usureros	4	20,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

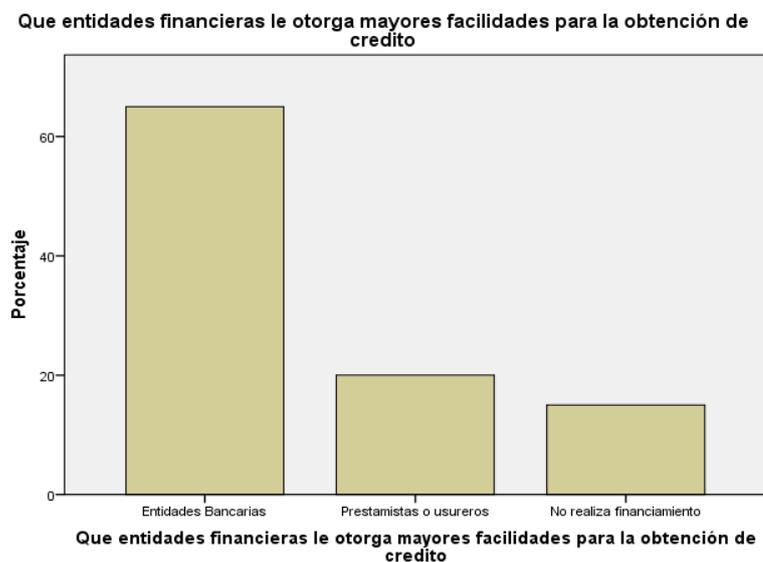


Figura 20. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 20

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 20, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% precisan que las entidades bancarias les otorgan mayores beneficios al obtener crédito, el 20% precisa que son los prestamistas y usureros, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

**Tabla 21**

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje	
Válidos	Si	12	60,0
	No	5	25,0
	No realiza financiamiento	3	15,0
	Total	20	100,0

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

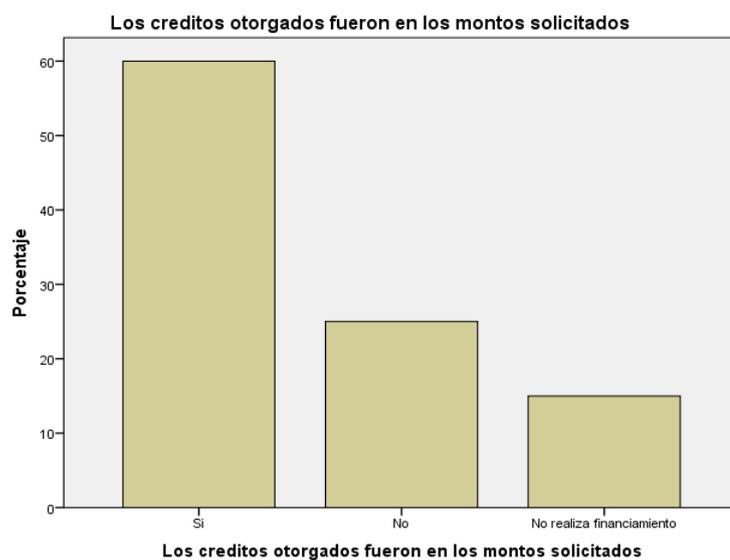


Figura 21. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Fuente: Tabla 21

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 21 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% precisa que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, el 25% precisó que no, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

**Tabla 22**

Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 000 nuevos soles	6	30,0
2 100 a 4 000 nuevos soles	6	30,0
Válidos 4 100 a 6 000 nuevos soles	5	25,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

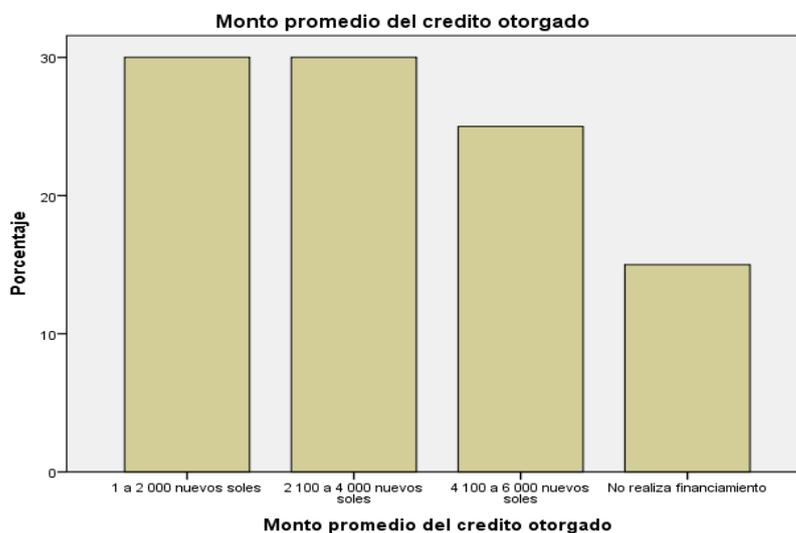


Figura 22. Monto promedio del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 22

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 22 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 30% manifestaron que el préstamo recibido fue en promedio de S/1,000, el 30,% precisa que fue de S/.2,100 a S/4,000, el 25% manifestó que fue en promedio de S/4,100 a S/6,000, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

**Tabla 23**

**Tiempo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.**

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Corto Plazo	5	25,0
Largo Pazo	12	60,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

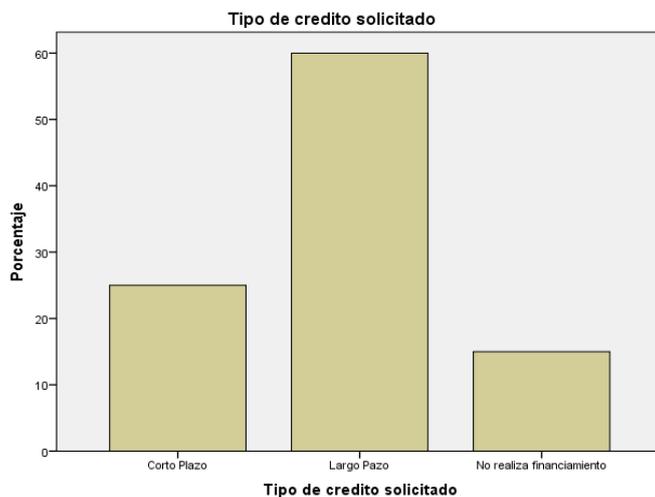


Figura 23. Tipo de crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 23

### **INTERPRETACIÓN**

En la tabla y figura 23 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% manifestaron que el préstamo recibido fue a largo plazo, el 25% precisó que fue a corto plazo, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

**Tabla 24**

Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Mejoramiento y/o ampliación del local	8	40,0
Activos fijos	3	15,0
Válidos Otros	6	30,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

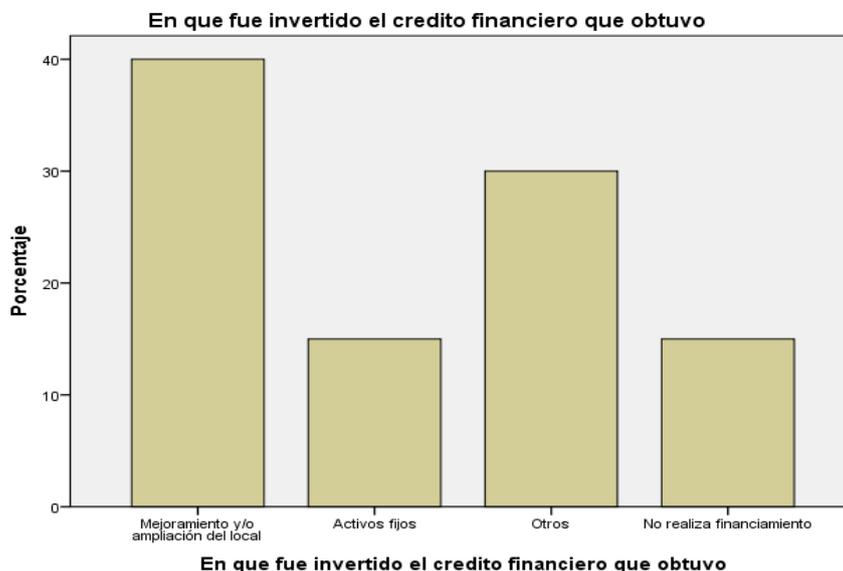


Figura 24. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 24

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 24 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% manifestaron que el préstamo recibido lo utilizaron en mejoramiento y/o ampliación del local, el 30% no precisa, el 15% lo utilizó en activos fijos, mientras que el 15% lo no realizó financiamiento.

### 4. Respecto a la capacitación

**Tabla 25**

Recibió capacitación por el otorgamiento de crédito del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Si	13	65,0
No	4	20,0
No realiza financiamiento	3	15,0
Total	20	100,0

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

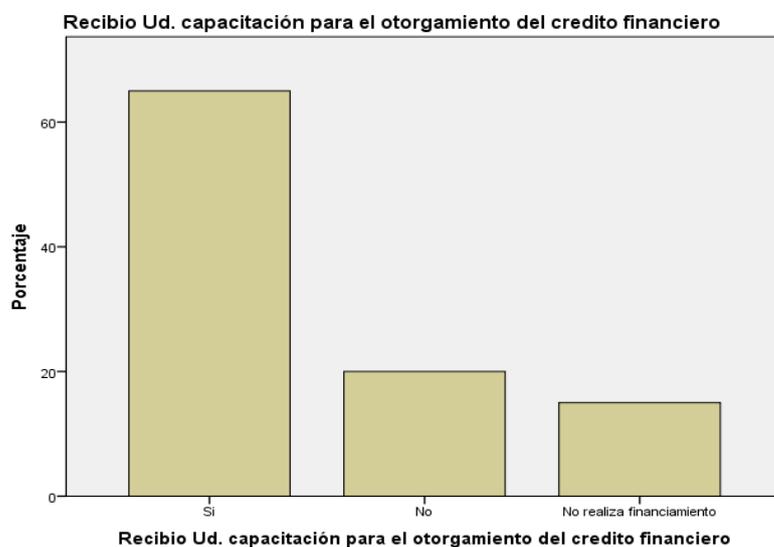


Figura 25. Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito.

Fuente: Tabla 25

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 25, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 65% recibió capacitación previo al otorgamiento del crédito, el 20% precisó que no, mientras que el 15% no realizó financiamiento.

**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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1	12	60,0
	2	6	30,0
	3	2	10,0
	Total	20	100,0

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

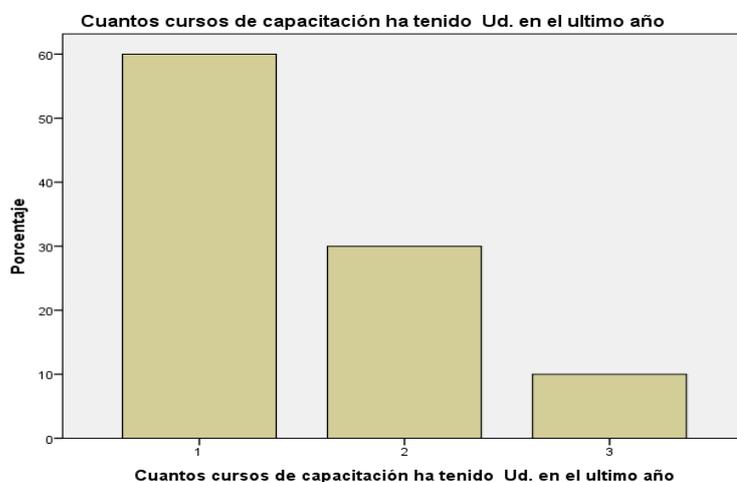


Figura 26. Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 26

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 26 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% recibió 1 capacitación en los últimos años, el 30% recibió 2 capacitaciones, mientras que el 10% recibió 3 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 vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Inversión de crédito financiero	4	20,0
Manejo empresarial	8	40,0
Válidos Marketing empresarial	5	25,0
Otros	3	15,0
Total	20	100,0

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

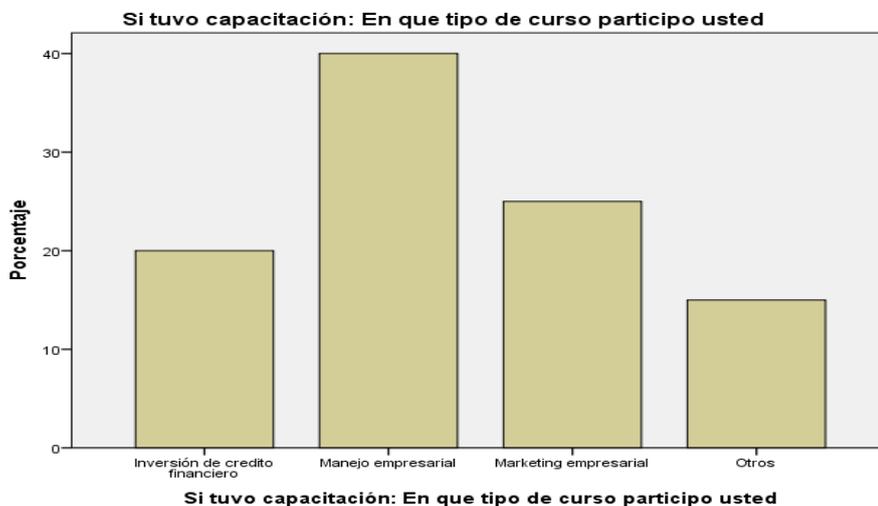


Figura 27. Qué tipo de curso participo el representante legal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 27

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 27 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% participó en cursos de capacitación manejo empresarial, el 25% participo en marketing empresarial, el 20% en el curso de inversión del crédito financiero, mientras que el 15% participó otros curso.

**Tabla 28**

Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	30,0
	No	14	70,0
	Total	20	100,0

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

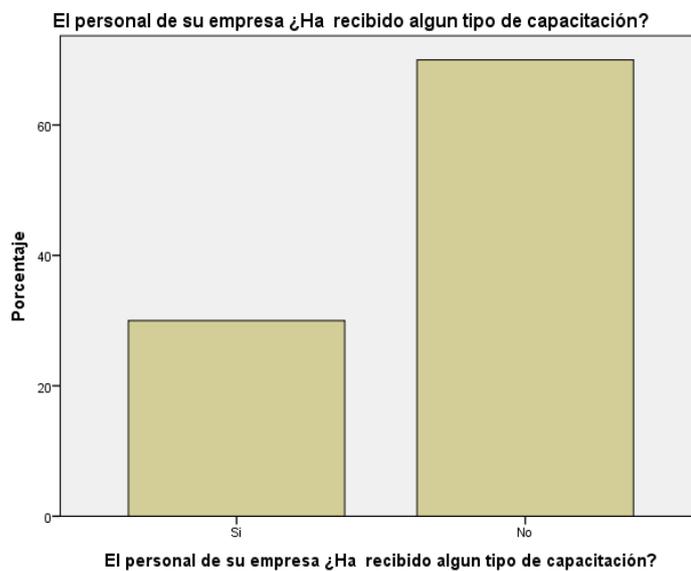


Figura 28. Recibieron capacitación el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 28

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% manifestó que su personal no recibió capacitación, el 30% precisó que sí recibieron capacitación.

**Tabla 29**

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 curso	6	30,0
No recibieron capacitación	14	70,0
Total	20	100,0

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

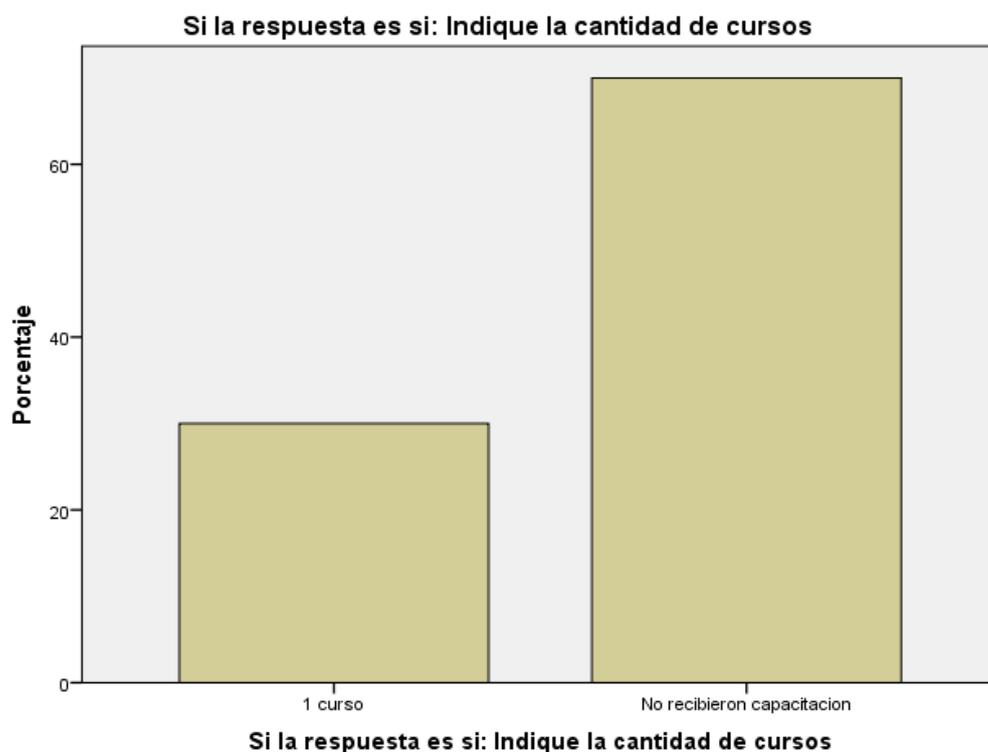


Figura 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 29

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 29 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas el 70% no recibió cursos de capacitación, mientras que el 30% precisó que su personal recibió 1 cursos de capacitación.

**Tabla 30**

Considera que la capacitación es una inversión del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	70,0
	No	6	30,0
	Total	20	100,0

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

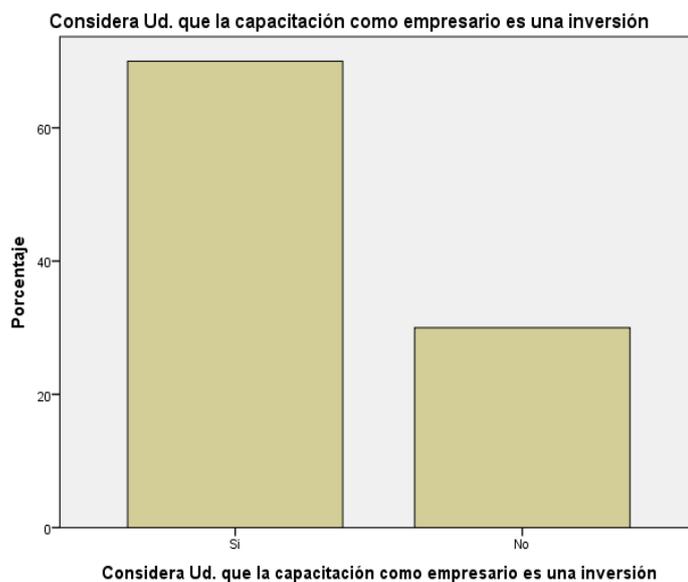


Figura 30. Considera que la capacitación es una inversión.

Fuente: Tabla 30

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 30 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% considera a la capacitación como una inversión, mientras que el 30% preciso que no.

**Tabla 31**

Considera que la capacitación del personal es relevante del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	11	55,0
	No	9	45,0
	Total	20	100,0

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

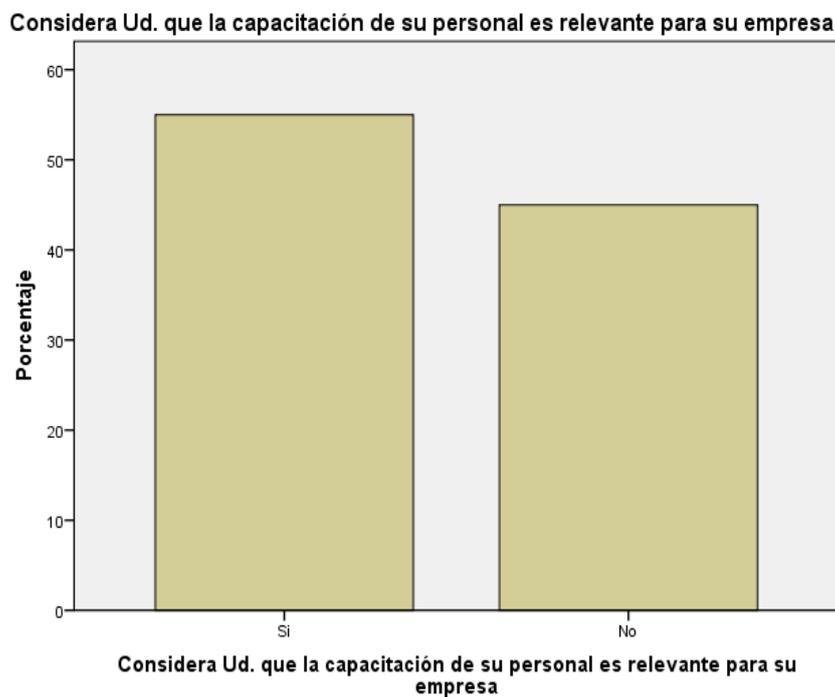


Figura 31. Considera que la capacitación del personal es relevante.

Fuente: Tabla 31

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 31 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 55% sí considera a la capacitación relevante para su empresa, mientras que el 45% precisó que no.

**Tabla 32**

Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	1	5,0
Manejo eficiente del microcrédito	1	5,0
Válidos Prestación de mejor servicio al cliente	4	20,0
No precisa	14	70,0
Total	20	100,0

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



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

Fuente: Tabla 32

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 32 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% no precisa no preciso en qué tipo de cursos de capacitación participaron sus trabajadores, el 20% se capacitó en temas de prestación de mejor servicio al cliente, el 5% en gestión empresarial, mientras que el 5% se capacitó en manejo eficiente del micro crédito.

## 5. Respecto a la rentabilidad

**Tabla 33**

El financiamiento mejora la rentabilidad del sector comercio, rubro compra y venta devehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	13	65,0
	No	7	35,0
	Total	20	100,0

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

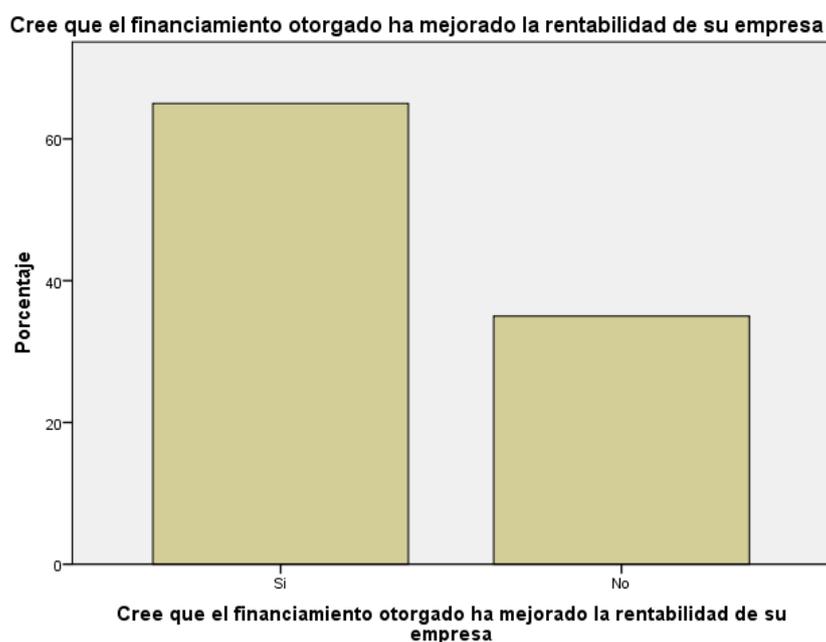


Figura 33. El financiamiento mejora la rentabilidad.

Fuente: Tabla 33

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 33 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 65% precisa que el financiamiento recibido si ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 35% manifestó que no.

**Tabla 34**

La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	9	45,0
	No	11	55,0
	Total	20	100,0

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

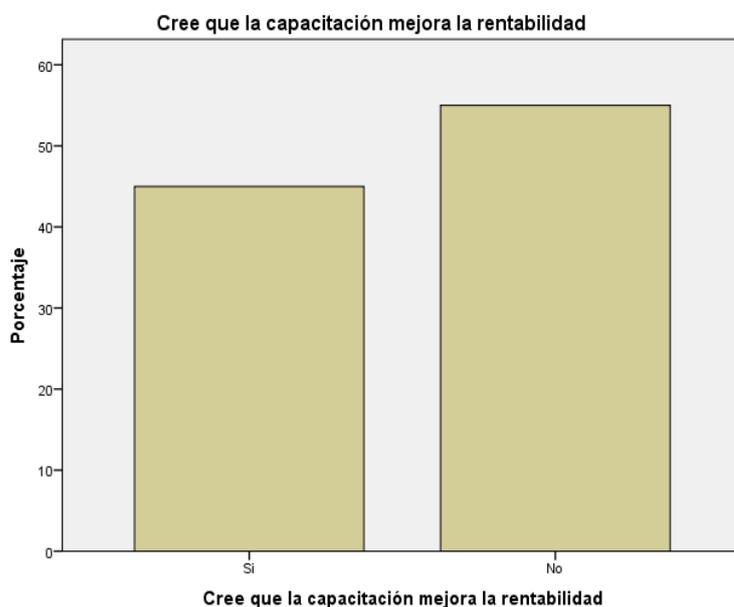


Figura 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Fuente: Tabla 34

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 34 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 55% considera que la capacitación no ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 45% manifestó que sí.

**Tabla 35**

La rentabilidad mejoro en los últimos años del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	14	70,0
	No	6	30,0
	Total	20	100,0

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

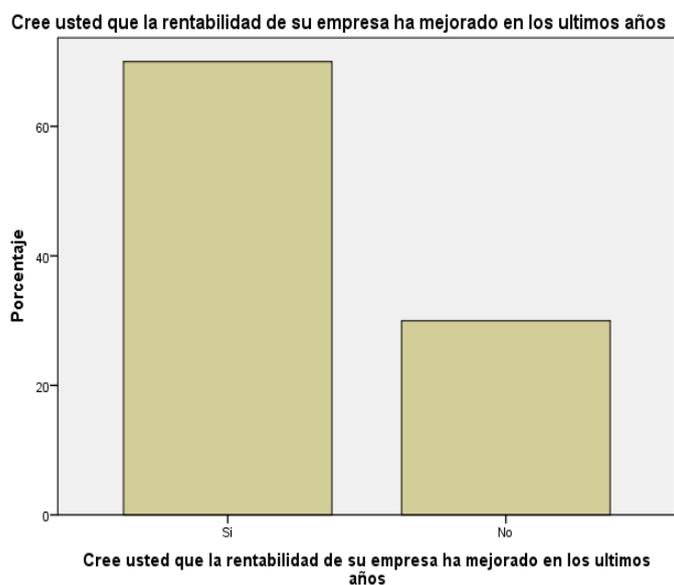


Figura 35. La rentabilidad mejoro en los últimos años.

Fuente: Tabla 35

## INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 35 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados considera el 70% precisó que la rentabilidad de su empresa sí ha mejorado en los últimos años, el 30% preció que no.

**Tabla 36**

La rentabilidad disminuyó en los últimos años del sector comercio, rubro compra y venta de vehículos del distrito de Callería, 2017.

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	6	30,0
	No	14	70,0
	Total	20	100,0

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

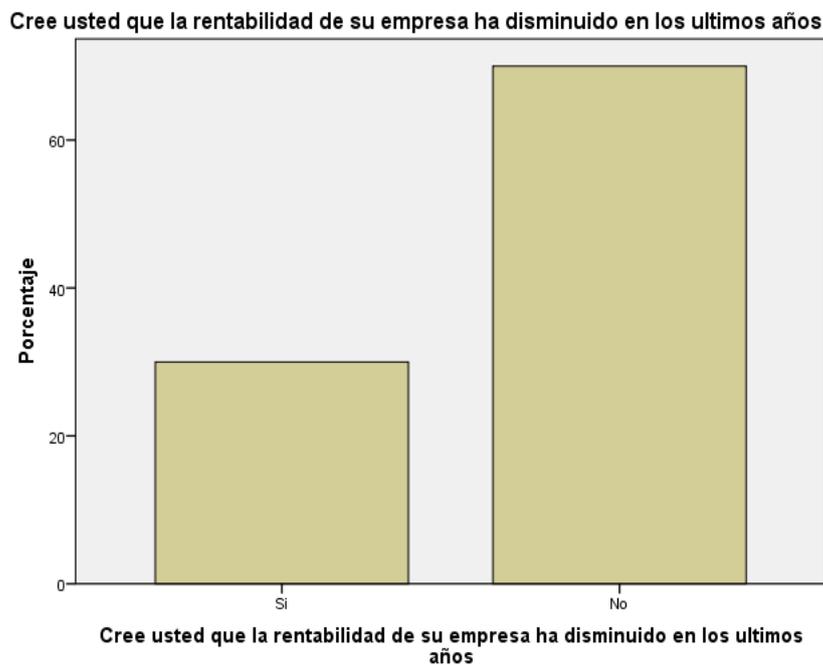


Figura 36. La rentabilidad disminuyó en los últimos años.

Fuente: Tabla 36

### INTERPRETACIÓN

En la tabla y figura 36 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados el 70% considera que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los últimos años, mientras que el 30% precisó que sí.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Conclusiones**

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

- De las microempresas encuestadas se establece que el 85% (17) de los representantes de las micro empresas tienen de 41 a más años de edad.
- El 85% (17) de los representantes encuestados son del sexo femenino.
- El 65% (13) de los microempresarios encuestados se encuentran con secundaria completa.
- El 50% (10) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 95% (19) de los representantes no tienen profesión.
- El 95% (19) de los de los representantes su ocupación es comerciante.

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

- El 60% (12) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 100% (20) de las empresas son formales.
- El 85% (17) de las empresas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanentes.
- El 95% (19) de las empresas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 70% (14) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

#### **Respecto al financiamiento**

- El 85% (17) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 65% (13) de las microempresas realiza su financiamiento en Banco de Crédito y Mi Banco.

- El 85% (17) de las microempresas desconoce la interés mensual que pagó a las entidades bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no accedieron a crédito de otras entidades no bancarias.
- El 100% (20) de las microempresas no pagaron tasa de interés mensual a otras entidades no bancarias
- El 65% (13) obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 65% (13) paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 100% (20) de las microempresas no obtuvo crédito de otras entidades.
- El 65% (13) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgo los montos de S/2,000 a S/4,000 soles.
- El 60% (12) de las microempresas se les otorgo los créditos a largo plazo.
- El 55% (11) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local y en adquisición de activos fijos.

#### **Respecto a la capacitación**

- El 65% (13) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 60% (12) de las micro y pequeñas empresas recibieron entre una capacitación en los últimos años.
- El 60% (12) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en inversión del crédito financieros y manejo empresarial.

- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación.
- El 70% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron ningún tipo de capacitación.
- El 70% (14) creen que la capacitación es una inversión.
- El 55% (11) creen que la capacitación es relevante.
- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas no preciso el curso en la cual fue capacitado su personal.

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

- El 65% (13) de las micros y pequeñas empresas creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 55% (11) de las micros y pequeñas empresas no creen que la capacitación mejore la rentabilidad.
- El 70% (14) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 70% (14) 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 calzado ya que existe oportunidad para jóvenes emprendedores.
- Que los varones se atrevan a participar en este rubro de compra venta de calzados.

- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar su situación académica.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de calzados sirva para tener más familias formalizadas civilmente.
- Que se preparen en instituciones para optar algún grado académico.
- Que el micro empresario diversifique su giro de negocio y por ende su ocupación.

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

- Que el micro empresario aproveche su antigüedad empresarial en el rubro para acceder a fuentes de financiamiento.
- Que el micro empresario aproveche su formalidad para acceder a fuentes de financiamiento.
- Es necesario que las micro empresa tenga personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Dada la rentabilidad que genera el rubro se recomienda que diversifique su giro de negocio.

### **Respecto al financiamiento**

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar gastos financieros.
- Qué realicen un análisis, que entidades financieras otorgan crédito.
- Recomendamos al micro empresario prestar especial atención a las tasa de interés.

- Que las entidades no bancarias brinden mayores facilidades a los microempresarios para acceder a crédito.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la ciudad y sobre los requisitos exigidos.
- Qué analicen los beneficios de financiarse por intermedio de prestamistas o usureros.
- Que eviten de pagar intereses altos a prestamistas o usureros, porque ello les genera costos adicionales en la estructura de sus gastos.
- Qué investiguen el mercado financiero para ver si otras entidades otorgan crédito empresarial, con mayores beneficios.
- Que analicen si los beneficios otorgados por parte de las entidades bancarias les conviene dentro de su estructura financiera.
- Que los montos solicitados a las entidades financieras sean en los montos gestionados.
- Que los montos promedios solicitados a las entidades financieras sea lo que realmente la empresa necesita para cubrir sus necesidades.
- Recomendamos al micro empresario evitar créditos a corto plazo.
- Los créditos solicitados deben ser invertidos como capital de trabajo y/o compra de mercaderías.

### **Respecto a la capacitación**

- Exigir a las entidades financieras que continúen capacitando al micro empresario.

- Que se realicen por lo menos 2 capacitaciones al año a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que participen de cursos necesarios sobre indicadores de gestión empresarial.
- Que se realicen capacitaciones permanentes a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que capaciten por lo menos 2 veces al año a su personal.
- El empresario debe tomar a la capacitación como una inversión para mejorar su clima laboral.
- La capacitación como un factor primordial para la eficiencia debe ser considerado relevante por el empresario, solo así logrará su competitividad.
- Que capaciten a su personal en aspectos de atención al cliente.

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

- Realizar un análisis con indicadores, que si realmente el financiamiento mejora su rentabilidad.
- Que el micro empresario analice los ratios financieros desde el punto de vista de sus estados financieros.
- De acuerdo a sus estados financieros, realizar análisis permanente de su rentabilidad e índice de rotación de sus mercaderías.
- Recomendamos al micro empresario tener en cuenta sus indicadores de gestión para la toma de decisiones, de tal manera que su rentabilidad se mantenga en el tiempo.

## VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 7.1. Referencias Bibliográficas

Albújar et al. (2008), Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana.

Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/>

Avolio B., Mesones A. y Roca E. (2017), Factores que limitan el crecimiento de

las micro y pequeñas empresas en el Perú. (p. 71). Recuperado de

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:r46MAhHIurEJ:revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094+&cd=13&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), Apoyo a la Mype. Recuperado

de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>

Banco Mundial (2016), Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el

crecimiento económico y crean empleos. Recuperado de

<http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

Bardales H. K. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de

las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte

fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016. (p. 6). (Tesis de pre grado).

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

- Barnard y Chester (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>
- Carrera M. M. (2012), Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>
- Definición ABC (2014), Definición de financiamiento. Recuperado de: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- 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>
- Gálvez F. R. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

- Hernández et al. (2010), Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (pp. 80). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- 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
- Kuschel E. C. (2008), Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel\\_e/pdfAmont/de-kuschel\\_e.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf)
- López et al. (2014), Herramientas para la competitividad de las pequeñas empresas en América Latina. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1389/>
- Luna J. E. (2012), Influencia del capital humano para la competitividad de las Pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2013/jelc/importancias-pymes.html>
- Martínez M. J. (2009), Taller de Capacitación. Recuperado de <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>
- Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm>

- Ormeño P. (2015), SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>
- Pastor C. A. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. (p. 5). (Tesis de pre grado). 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>
- Revilla Y. C. (2010), Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo. (p. 50). Recuperado de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-10-03897.pdf>
- Santander C. K. (2013), Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>
- Saucedo J. D. (2015), Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de <http://148.204.210.201/tesis/1436975416009MICROPEQUEAS.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, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia.
- Xie et al (s.f.), Definición de los términos capacitación y desarrollo. Métodos. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>
- Zamora A. I. (s.f.), Rentabilidad y ventajas comparativas: Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

## 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 calzados del distrito de Manantay, 2018**”

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

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

Razón Social:.....RUC N° .....

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

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

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

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria Completa..... Primaria Incompleta..... Secundaria Completa..... 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:** .....

1.6 **Ocupación:** .....

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

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mype: Formal..... Informal.....
- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias..... Subsistencia.....

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

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

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

4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**

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

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

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

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

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

Administración de recursos humanos.....

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

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

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

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.....**

Manantay, 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**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE  
VEHÍCULOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO DE BACHILLER  
EN CONTABILIDAD**

**AUTOR:**

**PUYO PEZO, DARILKA LEZCA**

**ASESOR:**

**MG. CPCC.RAMÍREZ PANDURO, JORGE ALFREDO**

**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 VEHÍCULOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

**AUTOR:**

DARILKA LEZCA PUYO PEZO

**ASESOR:**

JORGE ALFREDO, RAMÍREZ PANDURO

**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 vehículos del distrito de Callería, 2017. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos, el 85% son del sexo masculino, el 65% tienen secundaria, la mayoría son comerciante. El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y se formaron para obtener ganancia. El 85% solicitaron crédito financiero, recurriendo a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, solicitaron crédito entre S/2,000 a S/6,000, siendo el 60% a largo plazo, lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local. El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, consideran a la capacitación como una

inversión y relevante para sus empresas. Finalmente, el 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no 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 main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of shoes in the district of Callería, 2017. The research was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 20 microentrepreneurs, whose results were: Most of the Mypes representatives are adults, 85% are male, 65% have secondary, Most are merchants. 60% have between 6 to 10 years in the sector and business sector, they are formal, 45% have permanent workers, 95% have casual workers and were trained to make a profit. 85% applied for financial credit, using Mi Banco, they do not know the interest rate for the loans, they requested a loan between S / 2,000 to S / 6,000, being 60% in the long term, they invested it in improvement and / or expansion of the premises . 60% received training prior to granting the loan, they were trained in business management, 70% of their personnel were trained, they consider the training as an investment and relevant for their companies. Finally, 95% said that their profitability improved in recent years thanks to financing, 55% indicated that the training did not improve their profitability and affirmed 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

Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Primero, el Banco Mundial (2016), en “Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos”, expresa que las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes). Representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas.

Además, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f.), en “Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe”, expresan que, en las Américas destaca el papel productivo y social de las microempresas, que en algunos casos comparten muchas características con las pequeñas empresas. En este campo, las políticas deben orientarse en dos direcciones: por un lado, la mejora de la productividad y el mayor acceso a recursos productivos y de competitividad; por otro lado, la inclusión de los trabajadores de estas unidades productivas en las agendas sociales y laborales. En términos concretos, ello implica mejorar significativamente

el porcentaje de trabajadores de las Mypes que estén cubiertos por las políticas y los servicios empresariales de fomento de la productividad y que tengan acceso a mercados y niveles mínimos de protección en todos los países de la región.

Así mismo, Albújar et al. (2008), en “Sistema nacional de capacitación para la Mypes peruana”, precisan que, siempre se menciona que en la economía peruana las Mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno limitándoles acceso al financiamiento y capacitación. Prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen en Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento.

Del mismo modo, Ormeño (2015), en “SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas”, sostiene que; el 96.7% de empresas productoras de calzado en Perú son microempresas; 3.2% pequeñas y el 0.1% son medianas y grandes empresas. Las cifras, que han sido calculadas en base al Censo Industrial del 2007 del Ministerio de la Producción, indican que esas microempresas que fabrican calzado están orientando su producción a las zapatillas, el calzado retro, de vestir y escolar. En tanto, las pequeñas empresas se están dedicando a producir calzado de goma, zapatillas, calzado para damas y caballeros, botas de PVC, calzado plástico, entre otros.

Agrega Ormeño, en Lima está concentrado el mayor número de establecimientos de los fabricantes de calzado, con el 42.2% del total así como la comercialización. Le sigue Trujillo (La Libertad) con 27.2%, Arequipa con 9.4%, y Huancayo (Junín) con 3.5%. Sobresale la presencia de conglomerados o clúster del calzado formados por Mypes que concentran la mayor producción nacional, siendo el más grande el ubicado en el distrito de El Porvenir (Trujillo).

Con respecto a los antecedentes, hay diversas investigaciones al respecto, como, Carrera (2012), en su tesis, “Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA”. Precisa que una recomendación importante es que se diseñen programas enfocados a desarrollar las habilidades directivas de los empresarios, considerando los factores personales del empresario como un detonante positivo que impulse en mayor medida el desarrollo y permanencia de las empresas. La aportación del presente estudio, es que se utilice esta investigación metodológica y se consideren a los Factores Personales del Empresario que se enuncian a continuación: a) Personalidad, b) Actitud, c) Conocimientos y d) Capacidad Administrativa, como los factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

También, Saucedo (2015), en su tesis, “Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera”, cuyos resultados fueron: Debe darse prioridad a la capacitación empresarial de las personas que están involucradas en estos procesos de aprendizaje. Esto porque en muchos casos, el conocimiento y la asesoría es nula al momento de emprender una microempresa, y es ahí donde la educación y la cultura financiera podrá ser uno de los factores que se vuelvan

decisivos para el buen funcionamiento inicial y futuro de la empresa que se está creando. La educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las microempresas.

De manera semejante, Kuschel (2008), en su tesis, “Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas”, cuyos resultados fueron: Los emprendedores son los que constituyen las empresas más pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

Asimismo, Santander (2013), en “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva”, precisa que la capacitación y acompañamiento, puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Ahora veamos, a Pastor (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”, cuyos resultados fueron: El 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las Mypes

recibieron capacitación, y el 25% se capacito en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su empresa mejoro en los últimos dos años.

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

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

Por lo tanto, Gálvez (2017), en su tesis, “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado. Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoró en los últimos años gracias al financiamiento.

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

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

## 1.2. PROBLEMA

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad; en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden 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 vehículos del distrito de Callería, 2017?**

## 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 calzados del distrito de Manantay, 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. sobre **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; la empresa 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. Ahora veamos, 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.

Además, tenemos la **Estructura del Financiamiento**: 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. También en **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.

### **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. Los psicólogos realizaron investigaciones que los llevaron a descubrir que la eficiencia industrial, es decir, el rendimiento en el trabajo, no es solamente materia de organización y racionalización, sino también un problema de motivación del trabajador y de satisfacción de sus necesidades humanas. La teoría de las Relaciones Humanas y la capacitación, se originó por las

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

### **Teoría de la rentabilidad**

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

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

### **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 20 Mypes del sector comercio rubro compra y venta de calzados del distrito de Manantay, 2018. Se utilizó un cuestionario estructurado, de 36 preguntas cerradas, aplicándose el Excel Científico y el Programa SPSS, para tabular la información estadística.

### III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

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

La Edad de los representantes de las Mypes: El 85% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 41 a más de 61 años. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas es de 26 a más años. Estos resultados estarían implicando que los propietarios de las Mypes son emprendedores adultos que buscan salir adelante, buscando su bienestar y el de su hogar.

Sexo de los representantes de las Mypes: El 85% de los representantes legales o dueños son del sexo femenino. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017) donde el 80%, de los representantes legales de las Mypes estudiados fueron del sexo masculino. También estos resultados son similares con los encontrados por Gálvez (2017), donde el 67% son del sexo femenino. Esta contrariedad y similitud nos estarían indicando que, en las micro y pequeñas empresas cada vez son las mujeres quienes son empresarias emprendedoras dejando de lado las labores domésticas.

Grado de instrucción de los representantes de las Mypes: El 65% tienen grado de instrucción secundaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017), y Gálvez (2017), donde en su mayoría tienen

estudios secundarios. Asimismo Carrera (2012), precisa que uno de los factores relevantes para el desarrollo de la empresa son los conocimientos, capacidad administrativa es decir la preparación académica son factores claves que inciden positivamente en el desarrollo de las empresas.

Estado civil de los representantes de las Mypes: El 50% de los representantes legales o dueños son de condición civil convivientes. Al respecto, precisamos que para efectos de calificar a créditos bancarios, muchas entidades financieras, uno de sus requisitos 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 obligaciones financieras y al mismo tiempo, su carga familiar.

Profesión de los representantes legales de las Mypes: El 95%, no tiene profesión. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas no precisan 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. Es más Kuschel (2008) indica en sus resultados que son las Mypes quienes dan mayor cantidad de empleo, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

Ocupación de los representantes legales de las Mypes: El 95% su ocupación es comerciante. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas precisan que solo tienen oficios dentro de la empresa. Estos resultados se explican por el nivel de preparación académica de las Mypes en estudio.

### **3.2. Respecto a las características de las Mypes**

Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 60% de los microempresarios encuestados se dedican al negocio entre 6 a 10 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde 90% y 60% están en el rubro y sector empresarial hace más de 7 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 que la empresa tenga más de 1 años de operación.

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 Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas 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). Más aun Santander (2013), sostiene que la formalidad y competitividad de una micro y pequeña empresa, puede reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

Número de trabajadores permanentes de las Mypes: El 85% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 4 trabajadores permanente. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según la literatura desde el punto de vista del número de trabajadores que tienen las Mypes según 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 95% de las Mypes encuestadas tienen entre 1 a 2 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde en promedio tienen de 01 a cinco trabajadores. Según 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).

Motivo de formación de la empresa: El 70% se formó para obtener ganancia. Estos resultados coinciden a los encontrados por Pastor (2013), y Bardales (2017) donde las micro empresas se constituyeron para obtener ganancia. Estos resultados son precisados por Kuschel (2008) quien sostiene que las Mypes se constituyeron por necesidad generándose más que un beneficio económico, un beneficio social.

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

El Realiza financiamiento para sus actividades las Mypes: El 85% de las Mypes encuestadas financian su actividad empresarial con financiamiento de terceros. Estos resultados son similares a los encontrados por Pastor (2013), y Bardales (2017) donde el 88%, y 67% de los micro empresarios se financian por intermedio de terceros. Estos resultados estarían indicando que, las Mypes recurren a financiamiento de terceros debido a que muchas veces los ahorros personales no son suficientes para poder cubrir sus gastos (Domínguez, 2009).

Entidades bancarias que recurre para el financiamiento: El 45% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de entidades no bancarias siendo Mi Banco con mayor demanda. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde el 67%, y 40% de las Mypes estudiadas accedieron a

fuentes de financiamiento de entidades bancarias. Asimismo la literatura sostiene que muchas empresas cuentan con fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca, más aun la teoría de la estructura óptima de capital precisa que el costo del capital se refiere a la suma ponderada del costo de financiarse con el dinero de acreedores, de los recursos bancarios y no bancarios (Domínguez, 2009).

Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las Mypes: El 85% desconoce la tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Bardales (2017), donde las Mypes estudiadas si conocen el porcentaje de interés mensual que pagaron por los créditos obtenidos. Al respecto la literatura nos indica desde el punto de vista de la estructura del financiamiento, la tasa de interés es un componente primordial de las deudas financieras; este costo representa para la empresa el costo porcentual anual de la deuda antes de impuestos (Domínguez, 2009).

Prestamistas o usureros que obtienen financiamiento las Mypes: El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes solicitan financiamiento. Estos resultados guardan relación, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

Tasa de interés mensual de los prestamistas o usureros que pagan las Mypes: El 65% de las Mypes encuestadas precisan que son a otros, a quienes pagan interés por los créditos obtenidos. Estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

Entidad financiera que otorgan mayores beneficios a las Mypes: El 65% de las Mypes encuestadas precisan que las entidades bancarias les otorgan beneficios para acceder al crédito financiero. Estos resultados son similares a los encontrados

por Bardales (2017), donde las Mypes estudiadas precisan que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito. Asimismo, estos resultados se explican, con que las empresas estudiadas su financiamiento son por entidades financieras.

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: El 60% de las Mypes estudiadas precisan que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados. Estos resultados son contrarios a Gálvez (2017) quien precisa en sus resultados que el 60% al autofinanciarse no precisan el monto de los créditos.

Monto del crédito otorgado a las Mypes: El 60% de las Mypes encuestadas solicitaron entre S/2,000 a S/4,000 soles de crédito financiero. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas el 60% se autofinancia. Al respecto, es preciso indicar que las empresas deben saber efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas de financiamiento que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada crédito financiero, así como la tasa de interés a pagar.

Tipo de crédito solicitado por las Mypes: El 60% de las Mypes encuestadas precisa que los créditos obtenidos fueron a largo plazo. Estos resultados son similares con los encontrados por Bardales (2017) donde en promedio las Mypes estudiadas sus créditos fueron a largo plazo. Al respecto, la literatura nos dice que para efectos de tomar decisiones de crédito de este tipo, es necesario basarse en el análisis y evaluación de toda la información financiera, siendo comprensible que una deuda a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo (Domínguez, 2009).

Inversión del crédito financiero por las Mypes: El 40% de las Mypes encuestadas invirtieron el crédito solicitado en mejoramiento y/o ampliación de local. Estos resultados son contrarios con los encontrados por Pastor (2013) donde las

Mypes estudiadas en promedio utilizaron sus créditos en compra de mercaderías. Al respecto, la literatura sostiene que uno de los objetivos del financiamiento es proveer de fondos necesarios para desarrollar las estrategias de la organización, generar ventajas competitivas y minimizar los riesgos de insolvencia (Domínguez, 2009).

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

Recibió capacitación por el otorgamiento del crédito: El 165% de las Mypes encuestadas sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son precisados por Saucedo (2015), quien indica que la educación financiera es útil para el desarrollo de actitudes y habilidades en las micro empresas.

Cantidad de cursos de capacitación que recibió en el último año el representante legal de las Mypes: El 60% de las Mypes encuestadas recibió 01 capacitación. Al respecto la literatura sostiene que debemos darle importancia debida al factor humano en la administración empresarial y ello pasa primordialmente por el tema de capacitación (Barnard y Chester, 2002).

Tipo de cursos de capacitación que participó el representante legal de las Mypes: El 40% de las Mypes encuestadas se capacitó en manejo empresarial. Al respecto la literatura nos dice, según la teoría de las Relaciones Humanas, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (Barnard y Chester, 2002).

Recibieron capacitación el personal de las Mypes: El 70% de las Mypes encuestadas precisa que su personal no recibió capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013) donde las Mypes estudiadas sus trabajadores si recibieron capacitación. Al respecto la literatura nos dice, según la

teoría de las Relaciones Humanas, postula que el elemento humano es lo más importante en la empresa, así como el capital principal para la organización, es decir capacitarlo debe ser una prioridad para la empresa (Barnard y Chester, 2002).

Cantidad de capacitaciones que recibieron el personal de las Mypes: El 70% de las Mypes encuestadas recibieron no recibieron cursos de capacitación. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013) donde las Mypes estudiadas precisan que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto la literatura nos dice que, para ser eficiente en la organización empresarial, se tiene que pasar por ciertos procesos administrativos de personal como reclutamiento, selección, orientación y capacitación (Barnard y Chester, 2002).

Considera que la capacitación es una inversión: El 70% de las Mypes encuestadas considera a la capacitación como una inversión. En esa misma línea la literatura nos dice que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador para que pueda satisfacer las necesidades que exige la organización empresarial (Barnard y Chester, 2002).

Considera que la capacitación del personal es relevante: El 55% de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación si es relevante para su personal y su empresa. Al respecto Carrera (2012) en sus resultados indica que existen factores personales del empresario como: conocimientos, capacidad administrativa, como factores claves para el desarrollo de la empresa. Asimismo, la literatura sostiene que el rendimiento de la empresa no solamente es un tema de gestión e inversión, sino un tema de organización y racionalización, motivación e inversión en el colaborador

para que pueda satisfacer sus necesidades (Barnard y Chester, 2002).

Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos años: El 70% de las Mypes encuestadas no precisa en que cursos se capacitaron sus trabajadores. Estos resultados son contrarios a los encontrados por Pastor (2013) quien indica en sus resultados que sus trabajadores se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente. Al respecto según la literatura de la capacitación indica 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 (Barnard y Chester, 2002).

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

El financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa: En 65% de las Mypes encuestadas precisa que el financiamiento si mejoró su rentabilidad empresarial. Estos resultados son similares a lo encontrado por Bardales (2017), y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas expresaron que el financiamiento les permitió conseguir rentabilidad. Más aún la literatura indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados (Bertein, 2016).

La capacitación mejoró la rentabilidad de la empresa: El 55% de las Mypes encuestadas manifestó que la capacitación no mejora su rentabilidad. Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Pastor (2013) quien precisa en sus resultados que su rentabilidad si mejoro en los últimos años. Es decir existe una relación entre capacitación y rentabilidad; es más la literatura de Barnard y Chester (2002), precisa que gracias a la capacitación las organizaciones logran ser eficiente, y este guarda relación con la rentabilidad.

La rentabilidad mejoró en los últimos años: El 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad empresarial ha mejorado en los últimos años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Pastor (2013), Bardales (2017, y Gálvez (2017) donde las Mypes estudiadas expresaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años. Al respecto la literatura indica 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 70% de las Mypes encuestadas manifestaron que su rentabilidad no disminuyó en los últimos años. Es decir, estos resultados estarían indicando que son Mypes ubicadas en un sector y rubro que tienen demanda.

#### IV. CONCLUSIONES

Datos generales de los representantes de las Mypes: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos ya que tienen entre 41 a más de 61 años de edad, el 85% son del sexo masculino, el 65% tienen grado de instrucción secundaria, finalmente la ocupación que predomina es comerciante.

Características de las Mypes: El 60% tienen entre 6 a 10 años en el rubro y sector empresarial, son formales, el 45% tienen trabajadores permanentes, el 95% tienen trabajadores eventuales y la mayoría de las Mypes se formaron para obtener ganancia.

Financiamiento de las Mypes: El 85% de las Mypes solicitaron crédito financiero a terceros, el 45% recurre a Mi Banco, desconocen la tasa de interés por los créditos, los créditos fueron en los montos solicitados de S/2,000 a S/6,000,

siendo el 60% a largo plazo, asimismo lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de local.

Capacitación de las Mypes: El 60% recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, se capacitaron en manejo empresarial, del 70% su personal se capacitó, el 70% consideran a la capacitación como una inversión y relevante para sus empresas.

Rentabilidad de las Mypes: El 95% precisa que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento, el 55% indica que la capacitación no mejoro su rentabilidad y afirman que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.

## V. RECOMENDACIONES

- Recomendamos a los micro y pequeños empresarios mejorar su grado de instrucción, siendo este un factor que guarda relación con la eficiencia empresarial.
- Recomendamos a los micro y pequeñas empresas diversificar su giro del negocio.
- Recomendamos a los micro y pequeños empresarios brindar especial atención a la tasa de interés antes de confirmar un crédito financiero.
- Recomendamos a los micro empresarios brindar capacitación permanente a su personal, siendo este un factor que guarda relación con la eficiencia y rentabilidad de su empresa.
- Recomendamos a las empresas capacitarse en manejo de indicadores de gestión, para la toma de decisiones acertadas.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Albújar et al. (2008), Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/>
2. Banco de Desarrollo del Perú-COFIDE (2016), Apoyo a la Mype. Recuperado de <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/productosyservicios/6/apoyo-a-la-mype>
3. Banco Mundial (2016), Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
4. Bardales H. K. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
5. Barnard y Chester (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>
6. Bernilla M. (2017), Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento. (pp. 13-14, 75, 143, 167-168I). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla
7. Bertein L. A. (2016), Rentabilidad. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>
8. Carrera M. M. (2012), Factores que intervienen en el desarrollo de las Pymes del sector manufacturero en cinco municipios del área metropolitana de Monterrey, afiliadas a la CAITRA. (pp. 8, 32, 145-146). (Tesis doctoral).

Universidad Autónoma de Nueva León, México. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/>

9. 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>
10. Gálvez F. R. (2017), Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. (p. 6). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
11. Kuschel E. C. (2008), Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas. (p. 4). (Tesis pre grado). Universidad de Chile. Recuperado de [http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel\\_e/pdfAmont/de-kuschel\\_e.pdf](http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf)
12. Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f), Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe. Recuperado de <http://www.ilo.org/americas/temas/peque%C3%B1as-y-microempresas/lang--es/index.htm>
13. Ormeño P. (2015), SIN: El 96% de productores de calzado son microempresas. Recuperado de <https://pymex.com/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>
14. Pastor C. A. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011. (p.

- 5). (Tesis de pre grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech
15. 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>
16. Santander C. K. (2013), Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961>
17. Saucedo J. D. (2015), Micro, pequeña y mediana empresa y su relación con la educación financiera. (pp. 94-96-98). (Tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional, México. Recuperado de [http://148.204.210.201/tesis/143697541\\_6009MICROPEQUEAS.pdf](http://148.204.210.201/tesis/143697541_6009MICROPEQUEAS.pdf)

### **7.2.3 Anexo 3: Declaración Jurada del Artículo Científico**

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

Yo, Zevallos Ruiz Zulbe Anthua, identificado con DNI N° 71339138, 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 calzados del distrito de Manantay, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente

- 3) El artículo no ha sido autoplagiada: 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

.....  
 Puyo Pezo Darilka Lezca  
 DNI N° 74171873

#### **7.2.3 Anexo 4: Tabla de fiabilidad**

#### **Estadísticos de los elementos**

	Media	Desviación típica	N
Edad	2,40	,883	20
Sexo	1,85	,366	20
Grado de instrucción	3,70	1,342	20
Estado civil	2,25	,851	20
Profesión	1,05	,224	20
Ocupación	1,95	,224	20
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	2,25	,716	20
Número de trabajadores permanentes	1,75	,716	20
Número de trabajadores eventuales	1,05	,224	20
Motivos de la formación de la Mype	1,30	,470	20
Como financia su actividad productiva	1,85	,366	20

Entidades Bancarias	3,75	1,943	20
Que tasa de interés mensual paga	2,55	2,188	20
Prestamistas o usureros	3,15	1,387	20
Que tasa de interés mensual paga	4,35	1,755	20
Facilidades para la obtención de crédito	2,15	1,843	20
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	2,00	1,777	20
Monto promedio del crédito otorgado	2,55	1,669	20
Tipo de crédito solicitado	2,35	1,631	20
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	2,80	1,881	20
Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	1,95	1,791	20
Capacitación ha tenido Ud. en el último año	1,50	,688	20
Si tuvo capacitación: En qué tipo de curso participo usted	2,75	1,446	20
El personal ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	1,70	,470	20
Si la respuesta es sí: Indique la cantidad de cursos	4,50	2,351	20
Capacitación como empresario es una inversión	1,30	,470	20
Capacitación de su personal es relevante para su empresa	1,45	,510	20
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	5,15	1,496	20
Financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa	1,35	,489	20
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	1,55	,510	20
Rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	1,30	,470	20
Rentabilidad ha disminuido en los últimos años	1,70	,470	20

### 7.2.5 Anexo 05: Base de datos de la encuesta

#### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	20	100,0
Casos	Excluidos <sup>a</sup>	0	0,0
	Total	20	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
0,781	0,792	36

Matriz de correlaciones inter-almientos

	Edad	Sexo	Grado de instrucción	Estado civil	Profesión	Ocupación	Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	Monto de la formación de la Mape	Como financio su actividad productiva	Entidades Bancarias	Qui tasa de interés mensual paga	Préstamos o usuarios	Qui tasa de interés mensual paga	Qui 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	Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud en el último año	Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	Considera Ud que la capacitación como empresario es una inversión	Considera Ud que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	En que temas se capacitaron sus trabajadores	Cree que el financiamiento otorgado o mejorado la rentabilidad de su empresa	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	
Edad	1.000	-130	-116	.280	-373	.373	.166	.333	-107	-.051	.033	-.245	.234	-.224	-.333	.123	-.034	-.050	-.102	.082	-.053	.347	.041	-.203	-.203	-.178	-.070	-.446	.024	-.047	-.051	.051	
Sexo	-130	1.000	-.096	-.211	.096	-.096	-.050	-.351	.096	-.031	.216	.166	-.286	-.057	.086	-.277	-.162	-.202	-.260	-.199	-.263	-.104	.323	.336	.336	.275	.099	.139	.015	.183	-.031	.031	
Grado de instrucción	-116	-.096	1.000	.023	.404	-.404	.520	.246	.053	.317	-.311	.353	-.013	.450	.404	.147	.309	.430	.363	.163	.212	.171	-.231	.017	.017	.150	-.023	.181	.086	-.284	.234	-.234	
Estado civil	.280	-.211	.023	1.000	-.346	.346	-.184	.387	.208	-.461	.127	-.024	-.106	-.078	-.026	-.126	-.104	-.142	-.266	-.130	.045	.096	.197	.197	.197	.197	.197	.197	.197	.197	.197	.197	.197
Profesión	-373	.096	.404	-.346	1.000	-1.000	-.246	.082	-.053	.350	-.546	-.273	.371	.484	.221	.482	.550	.468	.527	.401	.532	-.171	-.285	-.350	-.350	-.350	-.350	-.350	-.350	-.350	-.350	-.350	-.350
Ocupación	.373	-.096	-.404	.346	-1.000	1.000	-.246	-.082	.053	-.350	.546	-.273	-.371	-.484	-.221	-.482	-.550	-.468	-.527	-.401	-.532	.171	.285	.350	.350	.350	.350	.350	.350	.350	.350	.350	.350
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	.166	-.050	.520	-.194	.246	-.246	1.000	.333	-.082	.547	-.251	.198	.078	.278	.220	.169	.248	.231	.282	.234	.174	-.053	-.190	-.078	-.078	-.234	-.180	.012	-.283	-.396	.078	-.078	
Número de trabajadores permanentes	.333	-.351	.246	.367	.082	-.082	.333	1.000	.082	.078	-.150	-.123	.260	.040	-.136	.229	.083	.253	.214	.195	.195	-.267	-.521	-.234	-.234	-.252	-.081	-.188	-.036	.078	-.078		
Número de trabajadores eventuales	-.107	.096	.053	.208	-.053	.053	-.082	.082	1.000	-.150	.096	.151	-.167	-.025	.067	-.147	-.122	.063	-.051	-.225	-.125	.171	.366	.150	.350	.254	.134	-.168	.208	-.150	.150		
Monto de la formación de la Mape	-.051	-.031	.317	-.461	.350	-.350	.547	.078	-.150	1.000	-.396	-.086	.445	.169	-.134	.431	.315	.315	.288	.071	.331	.000	-.116	-.524	-.524	.048	-.154	-.441	-.252	-.285	-.190	.190	
Como financio su actividad productiva	.033	.216	-.311	.127	-.546	.546	-.251	-.150	.096	-.336	1.000	-.489	-.680	-.886	-.405	-.900	-.970	-.891	-.964	-.733	-.975	.104	.124	.842	.842	.275	-.189	.523	.308	.464	.275	-.275	
Entidades Bancarias	-.245	.166	.353	-.024	.273	-.273	.198	-.123	.151	-.086	-.489	1.000	-.127	.718	.783	.173	.503	.515	.544	.418	.359	-.020	.351	.086	.086	.086	.086	.086	.086	.086	.086	.086	.086
Qui tasa de interés mensual paga	.234	-.286	-.013	-.106	.371	-.371	.076	.286	-.167	.445	-.680	-.127	1.000	.284	-.167	.650	.446	.548	.450	.773	-.087	-.237	-.906	-.906	-.906	-.906	-.906	-.906	-.906	-.906	-.906	-.906	-.906
Préstamos o usuarios	-.224	-.057	.450	-.078	.484	-.484	.278	.040	-.025	.169	-.886	.718	.284	1.000	.756	.608	.676	.872	.906	.838	.808	-.138	-.033	-.250	-.250	-.234	.271	-.138	-.237	-.346	-.153	.153	
Qui tasa de interés mensual paga	-.333	.086	.404	-.026	.221	-.221	.220	-.136	.087	-.134	-.405	.783	-.395	.756	1.000	-.033	.405	.559	.525	.357	.257	-.022	.140	.325	.325	-.261	.226	.340	.034	-.050	-.006	.006	
Qui entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito	.123	-.277	.147	-.126	.482	-.482	.169	.229	-.147	.431	-.900	.173	.831	.608	-.033	1.000	.868	.707	.804	.832	.943	-.104	-.202	-.856	-.856	-.176	.082	-.734	-.353	-.484	-.286	.286	
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	-.034	.162	.309	-.104	.530	-.530	.248	.083	-.132	.315	-.970	.503	.650	.876	.405	.868	1.000	.816	.908	.724	.943	-.043	-.123	-.630	-.630	-.252	.174	-.485	-.363	-.522	-.378	.378	
Monto promedio del crédito otorgado	-.050	-.202	.430	-.085	.486	-.486	.231	.253	.063	.315	-.891	.515	.446	.872	.559	.707	.816	1.000	.931	.590	.819	-.069	-.093	-.449	-.449	-.288	.188	-.383	-.119	-.188	-.154	.154	
Tipo de crédito solicitado	-.102	-.260	.363	-.142	.527	-.527	.282	.214	-.051	.268	-.964	.544	.648	.906	.525	.804	.908	.931	1.000	.745	.925	-.164	-.184	-.542	-.542	-.350	.180	-.411	-.227	-.433	-.213	.213	
En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo	.082	-.189	.163	-.296	.401	-.401	.234	.165	-.225	.071	-.733	.416	.450	.638	.357	.632	.724	.560	.745	1.000	.731	-.041	-.232	-.488	-.488	-.464	.154	-.382	-.582	-.405	.405		
Recibió Ud capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	-.053	-.253	.212	-.130	.532	-.532	.174	.165	-.125	.331	-.975	.359	.773	.808	.257	.943	.843	.819	.925	.731	1.000	-.162	-.208	-.706	-.706	-.231	.199	-.547	-.399	-.486	-.284	.284	
Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud en el último año	.347	-.104	.171	.045	-.171	.171	-.053	-.267	.171	.000	.104	-.020	-.087	-.138	-.022	-.104	-.043	-.069	-.164	-.041	-.192	1.000	.079	.000	.000	.000	.075	-.179	.234	.075	-.163	.163	
Si tuvo capacitación: En que tipo de curso participó usted	.041	.323	-.231	.096	-.285	.285	-.190	-.521	.366	-.116	.124	.351	-.237	-.033	.140	-.202	-.123	-.093	-.184	-.232	-.208	.079	1.000	.193	.193	.426	.374	-.030	-.019	.053	-.039	.039	
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	-.203	.336	.017	.197	-.350	.350	-.078	-.234	.150	-.524	.842	.086	-.906	-.250	.325	-.856	-.630	-.449	-.542	-.488	-.706	.000	.193	1.000	1.000	.190	.154	.890	.252	.504	.429	-.429	
Si la respuesta es si: Indique la cantidad de cursos	-.203	.336	.017	.197	-.350	.350	-.078	-.234	.150	-.524	.842	.086	-.906	-.250	.325	-.856	-.630	-.449	-.542	-.488	-.706	.000	.193	1.000	1.000	.190	.154	.890	.252	.504	.429	-.429	
Considera Ud que la capacitación como empresario es una inversión	-.178	.275	.150	.197	-.150	.150	-.234	-.234	.350	.048	.275	-.029	-.067	-.234	-.261	-.176	-.252	-.288	-.350	-.484	-.231	.000	.426	.190	.190	1.000	.504	.232	-.252	-.066	.048	-.048	
Considera Ud que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	-.070	.099	-.023	.091	-.208	.208	-.180	-.252	.254	-.154	-.193	.332	.002	.271	.228	.092	.174	.188	.180	.154	.199	.075	.374	.154	.154	.504	1.000	.114	-.463	-.192	-.154	.154	
En que temas se capacitaron sus trabajadores	-.446	.139	.181	.217	-.181	.181	.012	-.061	.134	-.441	.523	.122	-.798	-.138	.340	-.734	-.495	-.393	-.411	-.382	-.547	-.179	-.030	.890	.890	.232	.114	1.000	.868	.300	.382	-.382	
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	.024	.015	.088	-.095	-.168	.168	-.263	-.188	-.168	-.252	.308	-.069	-.337	-.237	.034	-.353	-.363	-.119	-.227	-.263	-.309	.234	-.019	.252	.252	-.252	-.453	.088	1.000	.453	.453	-.453	
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	-.047	.183	-.284	.273	-.254	.254	-.396	-.038	.208	-.285	.464	-.332	-.427	-.346	-.050	-.484	-.522	-.188	-.433	-.592	-.486	.075	.053	.504	.504	-.066	-.192	.300	.453	1.000	.373	-.373	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años	-.051	-.031	.234	.329	-.150	.150	.078	.078	-.150	-.190	.275	-.144	-.271	-.153	-.008	-.298	-.378	-.154	-.213	-.405	-.294	-.163	-.039	.429	.429	.048	-.154	.382	.435	.373	1.000	-1.000	
Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años	.051	.031	-.234	-.329	.150	-.150	-.078	-.078	.150	.190	-.275	.144	.271	.153	.008	.298	.378	.154	.213	.405	.294	.163	.039	-.429	-.429	-.048	-.154	-.382	-.435	-.373	-1.000	1.000	



## BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_instruc...	Estado_civi	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad	Trabajo_per...	Trabajo_entu...	Motivos_for...	Como_financ...	Entidad_ba...	Tasa_interes	Entidad...	Tasa_inter...	Presta_in...	Tasa_in...	Mayores_fa...	Montos_sc...	Montos_pro...	Tipo_credito	Inversion_c...	Recibio_pac...	Cuanto_cu...	Tipo_curso	Capacidad_c...	Cantidad_c...	Capacidad_c...	Capacidad_c...	Temas_cap...	Financiamen...	Capacitacion...	Rentabilidad...	Rentabilidad...	
1	3	2	4	2	1	2	3	1	2	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	2	2	4	1	2	2	2	6	1	2	6	1	1	1	1	2
2	2	2	1	3	1	2	2	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	1	1	1	1	1	5	2	6	1	1	6	1	2	1	2	
3	2	2	4	1	1	2	3	1	1	1	2	2	5	1	0	0	3	5	1	1	2	2	1	1	1	4	2	6	2	2	6	1	1	1	2	
4	1	2	4	3	1	2	1	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	1	5	2	6	2	2	6	2	2	2	1	
5	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	1	2	2	4	2	1	2	2	6	1	2	6	1	2	1	2	
6	2	2	4	3	1	2	2	1	2	2	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	2	5	2	6	2	2	6	1	2	1	2	
7	2	2	4	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	2	2	2	2	1	2	1	2	6	1	1	6	2	2	1	2	
8	3	2	5	3	1	2	4	1	3	1	2	2	2	1	0	0	3	5	1	1	3	2	2	1	1	2	2	6	1	1	6	1	2	2	1	
9	3	1	5	3	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	0	0	3	5	1	1	3	2	1	1	2	2	2	6	1	1	6	2	2	2	1	
10	2	2	4	3	1	2	2	1	2	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	2	2	1	1	2	1	2	6	1	1	6	2	2	2	1	
11	3	2	4	2	1	2	2	1	3	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	3	2	4	1	1	2	2	6	1	1	6	2	2	1	2	
12	2	2	4	1	1	2	3	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	1	1	2	4	1	1	4	2	6	1	1	6	2	1	2	1	
13	3	2	5	3	1	2	2	1	1	1	1	2	5	1	0	0	3	5	1	2	1	1	4	1	3	4	2	6	2	2	6	1	1	1	2	
14	3	2	3	3	1	2	2	1	2	1	1	2	1	5	0	0	2	1	3	1	1	1	1	2	1	2	2	6	2	2	6	1	2	2	1	
15	2	2	4	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	5	0	0	2	1	3	2	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	4	1	1	1	2	
16	4	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	1	5	0	0	1	1	3	1	2	1	2	1	3	4	1	1	1	1	1	2	2	1	2	
17	3	1	2	3	1	2	2	1	3	1	1	2	1	5	0	0	1	1	3	1	1	2	4	2	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
18	4	2	3	3	1	2	2	1	2	1	1	1	6	6	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	1	4	1	1	1	2	2	1	1	1	2	
19	1	2	6	1	2	1	3	1	2	1	2	1	6	6	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2	
20	2	1	5	2	1	2	3	1	2	1	2	1	6	6	0	0	6	6	6	6	6	6	6	2	2	1	1	1	2	4	1	1	1	1	2	