



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO COMPRA/VENTA DE
ABARROTES DE LA CIUDAD DE SIHUAS, 2015.**

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

AUTOR:

BACH. SANTOS ROEL DAMIAN SIFUENTES

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO COMPRA/VENTA DE
ABARROTES DE LA CIUDAD DE SIHUAS, 2015.

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

AUTOR:

BACH. SANTOS ROEL DAMIAN SIFUENTES

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN
SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Tengo a bien de agradecer a la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote por darme La oportunidad de seguir con nuestra formación profesional a mi persona y a muchos jóvenes de nuestra provincia, del mismo modo quiero agradecer a los docentes quienes nos compartieron sus conocimientos y consejos y alegrías dentro nuestra casa de estudios, así mismo agradezco a mis familiares y amigos por los continuos apoyos incondicionales orientados a la superación y formación profesional.

De esta manera estoy convencido que la preparación constante y permanente vierte los mejores frutos y permite seguir escalando dentro de la vida profesional y por ende poder orientar a las nuevas generaciones, para enfrentar los retos de este mundo cambiante.

DEDICATORIA

A mi madre, padre que está en el cielo, esposa e hijos: Grisell y Alvaro, por ser la fuente de mi inspiración y apoyo incondicional que me brindan día a día para ser mejor como persona y profesional.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de de Sihuas, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto al perfil de los representantes legales de las MYPE:** El 100% de los representantes legales las MYPE estudiadas son, adultos, el 53.33% son del sexo masculino, el 80% tiene grado instrucción de educación secundaria completa, el 80% son convivientes y el 100% son comerciantes. **Respecto al perfil de las MYPE:** El 100% de las MYP estudiadas, tienen más de 3 años en el mercado, el 100% son formales, el 93.33% tienen 2 trabajadores permanentes y el 100% se formaron para obtener ganancias. **Respecto a las características del financiamiento:** El 100% de las MYPE estudiadas obtuvo financiamiento de terceros, el 66.67% afirman que fue de entidades bancarias, el 66.67% afirman que fue de Mi Banco, el 100% afirman que el crédito otorgado fue de corto plazo y el 93.33% afirman que el crédito fue invertido en capital de trabajo. **Respecto a las características de la capacitación:** El 100% de las MYPE estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos, el 100% afirman que su personal no ha recibido capacitación y el 100% afirman que la capacitación es una inversión. **Respecto a las características de la rentabilidad:** El 100% de las MYPE afirman que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus MYPE, el 100% afirman que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% percibió que la capacitación mejoró la rentabilidad y el 100% percibió que la rentabilidad mejoró en los 2 últimos años. Finalmente, las MYPE estudiadas son formales y cuentan con acceso al sistema financiero formal y obtienen financiamiento fundamentalmente del sistema bancario.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, MYPE.

ABSTRACT

The general objective of this research was to: Describe the characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commercial sector - purchase / sale of groceries from Sihuas, 2015. The research was descriptive, to carry it out it was chosen a population sample of 10 MYPE, to whom a questionnaire of 27 closed questions was applied, using the survey technique; obtaining the following results: Regarding the profile of the legal representatives of the MSEs: 100% of the legal representatives studied are MSEs, adults, 53.33% are male, 80% have a high school education degree, the 80% are cohabitants and 100% are merchants. Regarding the profile of the MSEs: 100% of the MYP studied, have more than 3 years in the market, 100% are formal, 93.33% have 2 permanent workers and 100% were trained to make a profit. Regarding the characteristics of the financing: 100% of the MSEs studied obtained financing from third parties, 66.67% affirm that it was from banking entities, 66.67% affirm that it was from Mi Banco, 100% affirm that the credit granted was short term and 93.33% state that the loan was invested in working capital. Regarding the characteristics of the training: 100% of the MSEs studied did not receive training before the loans were granted, 100% state that their personnel have not received training and 100% affirm that the training is an investment. Regarding the characteristics of the profitability: 100% of the MSEs affirm that the financing improved the profitability of their MSEs, 100% affirm that the training improved the profitability of their companies, 100% perceived that the training improved the profitability and 100% perceived that profitability improved in the last 2 years. Finally, the MSEs studied are formal and have access to the formal financial system and obtain financing fundamentally from the banking system.

Keywords: Financing, Training, Profitability, MYPE.

CONTENIDO

	Pág.
CARÁTULA	i
CONTRACARÁTULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
I. INTRODUCCIÓN	15
II. REVISIÓN DE LITERATURA	21
2.1 Antecedentes.....	21
2.1.1 Internacionales.....	21
2.1.2 Nacionales	30
2.1.3 Regionales.....	36
2.1.4 Locales.....	36
2.2 Bases teóricas.....	37
2.2.1 Teorías de financiamiento.....	37
2.2.2 Teorías de capacitación.....	45
2.2.3 Teorías de rentabilidad.....	55
2.2.4 Teorías de empresa.....	60
2.2.5 Teorías de la micro y pequeña empresa.....	62

2.2.6	Teorías de sectores productivos.....	73
2.3	Marco conceptual	75
2.3.1	Definiciones de financiamiento.....	75
2.3.2	Definiciones de capacitación.....	76
2.3.3	Definiciones de rentabilidad.....	77
2.3.4	Definiciones de micro y pequeña empresa.....	78
2.3.5	Definiciones de comercio.....	78
III. METODOLOGÍA.....		79
3.1	Diseño de investigación.....	79
3.2	Población y muestra.....	79
3.3	Definición y operacionalización de las variables.....	80
3.4	Técnicas e instrumentos.....	83
3.5	Plan de análisis.....	84
3.6	Matriz de consistencia.....	85
3.7	Principios éticos.....	86
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....		87
4.1	Resultados.....	87
4.1.1	Respecto al objetivo específico 1	87
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2	88
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3.....	89
4.1.3	Respecto al objetivo específico 4.....	91
4.1.3	Respecto al objetivo específico 5.....	92
4.2	Análisis de resultados.....	93
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1.....	93
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2.....	94
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3.....	95
4.2.4	Respecto al objetivo específico 4.....	96
4.3.5	Respecto al objetivo específico 5.....	98
V. CONCLUSIONES.....		99

5.1	Respecto al objetivo específico 1	99
5.2	Respecto al objetivo específico 2	99
5.3	Respecto al objetivo específico 3	100
5.4	Respecto al objetivo específico 4	100
5.5	Respecto al objetivo específico 5	101
5.6	Conclusión general	101
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS		103
6.1	Referencias bibliográficas	103
6.2	Anexos	111
6.2.1	Anexo 02: Cuestionario	111
6.2.2	Anexos 03: Tablas y gráficos de resultados	115

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 01	87
CUADRO N° 02	88
CUADRO N° 03	89
CUADRO N° 04	91
CUADRO N° 05	92

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 01.....	115
TABLA N° 02.....	116
TABLA N° 03.....	117
TABLA N° 04.....	118
TABLA N° 05.....	119
TABLA N° 06.....	120
TABLA N° 07.....	121
TABLA N° 08.....	122
TABLA N° 09.....	123
TABLA N° 10.....	124
TABLA N° 11.....	125
TABLA N° 12.....	126
TABLA N° 13.....	127
TABLA N° 14.....	128
TABLA N° 15.....	129
TABLA N° 16.....	130
TABLA N° 17.....	131
TABLA N° 18.....	132
TABLA N° 19.....	133
TABLA N° 20.....	134
TABLA N° 21.....	135
TABLA N° 22.....	136

TABLA N 23.....	137
TABLA N 24.....	138
TABLA N 25.....	139
TABLA N 26.....	140
TABLA N 27.....	141

ÍNDICE DE GRÁFICOS

TABLA N° 01.....	115
TABLA N° 02.....	116
TABLA N° 03.....	117
TABLA N° 04.....	118
TABLA N° 05.....	119
TABLA N° 06.....	120
TABLA N° 07.....	121
TABLA N° 08.....	122
TABLA N° 09.....	123
TABLA N° 10.....	124
TABLA N° 11.....	125
TABLA N° 12.....	126
TABLA N° 13.....	127
TABLA N° 14.....	128
TABLA N° 15.....	129
TABLA N° 16.....	130
TABLA N° 17.....	131
TABLA N° 18.....	132
TABLA N° 19.....	133
TABLA N° 20.....	134
TABLA N° 21.....	135
TABLA N° 22.....	136

TABLA N° 23.....	137
TABLA N° 24.....	138
TABLA N° 25.....	139
TABLA N° 26.....	140
TABLA N° 27.....	141

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la labor que llevan a cabo las MYPE es de indudable relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas donde se ubican. A este respecto Okpara & Wynn (2007, citado por **Avolio, Mesones & Roca, s/f**), afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos esto significa que, cuando un empresario de las micro y pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra; además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del Producto Bruto Interno (PBI). No obstante, las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo. Esto se confirma con estudios previos que indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (Arinaitwe, 2006, citado por **Avolio, Mesones & Roca, s/f**).

Además, las MYPE deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus posibilidades de perdurar más de cinco años son bajas (**Avolio, Mesones & Roca, s/f**).

Por otro lado, la microempresa, representa el 95,2% del empresariado nacional y la pequeña empresa el 4,8%. Las MYPE con ventas menores a 13 UIT son el 72,6% y en el extremo superior las MYPE con ventas mayores a 1700 UIT representan tan solo el 0.74%. Asimismo, según la característica sobre el número de trabajadores empleados: el 98,1% de las empresas se clasifican como microempresas y el 1,7 % de las MYPE son pequeñas empresas. La mediana y gran empresa está representada sólo por el 0,2%.del total de empresas (**Ministerio de la Producción, 2012**).

La distribución geográfica de las MYPE en el Perú muestra que el 72,8% se ubican en las regiones de la Costa peruana, de las cuales, el 51,4 % se localiza en Lima y Callao. Las regiones de la Sierra concentran el 21,1% de las MYPE y sólo el 6,1% se ubican en las regiones de la Selva (**Villarán, 2011**).

El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada, la capacitación y rentabilidad juegan un papel muy importante para el crecimiento de las MYPE, debido a que el acceso al financiamiento del sistema financiero, permite tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa, plazo y otros) (**BCRP, 2009**).

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPE 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.

En nuestro país 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. Los programas de capacitación tienen efectos positivos sobre la adopción de buenas prácticas de gestión empresarial, lo que impacta positivamente en el desempeño de las MYPE (**BCRP, 2009**).

La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Al empresario de la micro y pequeña empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio (**Vizcarra, 2009**).

La rentabilidad de una MYPE puede situarse entre 30 y 50 por ciento anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene. La rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de la empresa lo cual permitirá mantener, consolidar o mejorar una posición competitiva de la empresa (**Mendívil, 2007**).

En el último censo de empresas en el Perú que se realizó, arrojó un total de 3'220,000 empresas que tienen más de 2 personas ocupadas, de ahí el 98% de estas son Micro empresas (de 1 a 10 personas ocupadas) y 1.5% son Pequeñas Empresas (de 10 a 50 personas ocupadas) entre las 2 hacen el 99.5% en todas las unidades económicas del país. En términos de empleo, también su presencia es mayoritaria, la Micro Empresa da empleo aproximadamente a 8 millones de personas y la Pequeña Empresa a 1 millón; entre las dos (micro y pequeña) suman 9 millones, que es un alto porcentaje de los 14 millones del total de la población económica actualmente activa. Las Micro y Pequeñas Empresas surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado ni tampoco por las grandes empresas nacionales ni las inversiones de las grandes empresas internacionales que es en la generación de puestos de trabajo y por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar su propia fuente de ingreso y para ello se valen de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios y pequeñas empresas con el fin de auto emplearse y emplear a sus familias pero tienen que valerse de la informalidad para poder lograrlo (**Mendívil, 2007**).

El Estado promueve la creación de riqueza, la libertad de trabajo y de empresa pero aun la legislación resulta insuficiente, la formalización de las Micro y Pequeñas Empresas es un tema que debe ser abordado tanto por el Gobierno Central, Regional y Local como por las entidades privadas, el sistema financiero, las grandes empresas y Colegios Profesionales para su promoción y desarrollo, ya que las MYPE en la actualidad forman parte de la economía del país (**Mendívil, 2007**).

La ciudad de Sihuas, se encuentra en pleno crecimiento de desarrollo económico debido a que cuenta con la carretera de penetración a la selva (trocha carroable) y está conformado por muchas micro y pequeñas empresas, las cuales están brindando trabajo a los pobladores. Por lo tanto, satisfacen las necesidades de los usuarios y el público en general, es por ello que el presente trabajo busca recolectar información a través de la encuesta realizada para sacar de ella los datos necesarios que puedan servir de ayuda para conocer más a las MYPE, y para poder entender en este punto nuestra zona en estudio. En lo que respecta al sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, donde hemos llevado a cabo la investigación, no hay estadísticas oficiales a nivel local, Tampoco se ha podido encontrar trabajos publicados sobre las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio en el ámbito de estudio. Por tal motivo, desconocemos las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener financiamiento, si dichas MYPE reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si capacitan o no sus trabajadores, si la rentabilidad ha mejorado o empeorado en el periodo de estudio, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015?.**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

Para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

4. Describir las características de la capacitación de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

5. Describir la percepción que tienen sobre la rentabilidad los empresarios de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

La investigación se justifica porque permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015. Además, el estudio servirá de base para la realización de otros estudios similares en las diversas microempresas con o sin relación al objeto de estudio de la ciudad de Sihuas.

Además, el estudio servirá de base para la realización de otros estudios similares en los diversos sectores de comercio del rubro de compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, y otros ámbitos geográficos conexos. También se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento y la capacitación en el accionar empresarial, para lograr la mejora continua en el entorno del desempeño laboral y ser competitivos. Ya que la

competitividad, eficiencia y eficacia empresarial en el mundo, son elementos fundamentales de supervivencia que definen el futuro de las organizaciones, sin importar su tamaño, y generando rentabilidad para las mismas (**Téllez, 2010**).

También, la investigación se justifica porque me servirá como medio para obtener el título profesional de contador público; lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, mejore sus estándares de calidad establecidas por la Nueva Ley Universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados sea a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en alguna ciudad de cualquier país del mundo, menos Perú; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Ixchop (2014) en su trabajo de investigación denominado: “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas de la ciudad de Mazatenango”, realizado en la ciudad de Mazatenango - Guatemala. Cuyo objetivo general fue: Identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de las pequeñas empresas. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: El empresario para invertir en muchas ocasiones recurre a fuentes de financiamiento, como son los préstamos con instituciones financieras, como a los bancos en busca de recursos para financiar sus actividades.

Álvaro (2013) en su trabajo de investigación denominado: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, realizado en la ciudad de La Plata - Argentina. Cuyo objetivo general fue: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: Los representantes legales de las micro empresas afirman que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito a corto, mediano y largo plazo frente a las necesidades de financiamiento en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo son los más requeridos para su subsistencia, existe aislamiento en las empresas, financian su actividad productiva con capital

propio, no recibieron ningún tipo de capacitación para el otorgamiento de créditos. Demostrando que algunas de las herramientas de financiamiento presentadas por el Estado no son tomadas en cuenta o no son bien informadas dando lugar a que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

Amadeo (2013) en un trabajo de investigación denominado: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las MYPE”, realizado en la ciudad de Lanús, Buenos Aires - Argentina. Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegó a los siguientes resultados: Respecto a las Expectativas en la Evolución del Acceso al Crédito para los próximos meses. En este punto se observó que ningún microempresario pretende o ve conveniente incrementar sus niveles de deuda, dado que concluyen que esto no será conveniente por el horizonte que ven en el mercado. Esta respuesta se da en un contexto de inestabilidad económica, que impide que se impulsen las ventas. Respecto a los destinos del endeudamiento que los empresarios encuestados utilizan. En este apartado se verificó que la distribución es la siguiente: - Del total de los encuestados, el 45% de ellos utiliza el endeudamiento para cancelar cualquier tipo de deudas; - Del total de los encuestados, el 40% de ellos utiliza el endeudamiento para la adquisición de bienes de capital; Del total de los encuestados, el 15% de ellos utiliza el endeudamiento para dar crédito a clientes. Respecto a los créditos bancarios. En este punto, se observó que todos los empresarios se financian a través de crédito bancario.

Arostegui (2013) en su trabajo de investigación denominado: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, realizado en la ciudad La plata - Argentina. Cuyo objetivo general fue: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: Para las

pequeñas y medianas empresas 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, las cuales les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores, indicando que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario. Asimismo, existe un aislamiento por parte de las pequeñas y medianas empresas, lo que conlleva a que su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, influya en su desarrollo y a la vez en el crecimiento económico de un país, la creación de empleos y la reducción de la pobreza.

Barcena, Prado, Cimoli & Pérez (2013) en su investigación denominada: “Cómo mejorar la competitividad de las PYME en la Unión Europea y América Latina y el Caribe”, realizado en la ciudad de Santiago – Chile. Cuyo objetivo general fue: Determinar cómo mejorar la competitividad de las PYME en la Unión Europea y América Latina y el Caribe. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegaron a los siguientes resultados: El financiamiento es la pieza faltante para la internacionalización de las microempresas, lo cual les permite ampliar capacidades, adquirir competencias, desarrollar estructuras productivas y gerenciales e implementar estrategias que permitan crear condiciones para reducir la brecha de la productividad e incrementar la competitividad que será encaminada a partir de necesidades financieras de las microempresas y de las restricciones que enfrentan para la obtención de créditos.

Bustos (2013) en su trabajo de investigación denominado: “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”, realizado en D.F. - México. Cuyo objetivo general fue: Determinar las fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas.

Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas.

Di Corrado (2013) en su trabajo de investigación denominado: “Financiamiento por Venture Capital en Argentina”, realizado en la ciudad de Buenos Aires - Argentina. Cuyo objetivo general fue: Determinar el financiamiento por Venture Capital en Argentina. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: El Venture capital como fuente de financiamiento, es el instrumento que juega un papel decisivo en el desarrollo de los negocios rentables, por lo tanto, en el crecimiento de la economía. Asimismo, establece que, no sólo a través del aporte monetario, sino también con el apoyo de una gerencia profesionalizada, la empresa logra un mejor posicionamiento frente a los distintos actores del mercado. De esta manera, logra acceder a canales formales de financiación que antes resultaban inalcanzables, obteniendo una posición más ventajosa a la hora de negociar políticas de pago con proveedores actuales y a través del aumento de su credibilidad, accede a nuevos proveedores y clientes de mayor envergadura. Por su parte, los Venture Capitalistas, quienes proveen sus aportes a cambio de una participación en el capital del emprendimiento, esperan obtener un alto rendimiento de su inversión, como contrapartida del riesgo que asumen.

Gómez (2013) en su trabajo de investigación denominado: “El arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas y de la empresa *Naolinqueño*”, realizado en la ciudad de Veracruz – México. Cuyo objetivo general fue: Analizar el arrendamiento financiero y su viabilidad como instrumento de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas y de la

empresa *Naolinqueño* con mejoras de crecimiento económico. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: La empresa de *Naolinqueño* no contaba con financiamiento adecuado, sino con créditos bancarios el cual requerían de garantías mayores y en algunos casos duplicaba o triplicaba el monto del valor solicitado. Es por ello que la empresa *Naolinqueño* recurrió al sistema del arrendamiento financiero, mostrando luego, un alto nivel de crecimiento y desarrollo, el cual alcanzó la calidad de sus productos y servicios; el mismo que se convierte como la mejor alternativa de financiamiento que ha impulsado a la empresa mencionada.

Velecela (2013) en su trabajo de investigación denominado: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”, realizado en la ciudad de Cuenca – Ecuador. Cuyo objetivo general fue: Determinar las fuentes de financiamiento para las PYMES. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: Que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; porque recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que los procesos para ello son tediosos.

Aladro, Ceroni & Montero (2011) en su trabajo de investigación denominado: “Problemas de financiamiento en la MIPyMEs; Análisis de caso práctico”, realizado en la ciudad de Santiago – Chile. Cuyo objetivo general

fue: Determinar y describir los problemas de financiamiento en la MIPyMEs. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegaron a los siguientes resultados: El acceso de las MIPyMEs al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso. Por ello, cabe mencionar que el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente; sin embargo, un gran porcentaje de microempresas no logran obtener crédito. En este sentido, es de vital importancia el apoyo a éstas en sus primeros años de funcionamiento, tiempo en que el financiamiento es más escaso, la inversión es más alta y la vulnerabilidad es mucho mayor.

Ferraro, Goldstein, Zuleta & Garrido (2011) en su trabajo de investigación denominado: “El financiamiento a las Mypes en América Latina”, realizado en la ciudad de Santiago – Chile. Cuyo objetivo general fue: Identificar las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las MYPE impulsadas en países de América Latina. Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegaron a los siguientes resultados: En Argentina, solo el 20% de las MYPE obtuvieron crédito del sistema financiero privado, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años. En Brasil, el 13% de las MYPE accedieron al financiamiento de los bancos privados; por otro lado el 20% obtuvieron crédito de los bancos públicos, en Bolivia, solo el 14% de las MYPE accedió a un crédito, en México, el acceso es también bajo, porque sólo el 19% de MYPE acceden al financiamiento, en El Salvador el 35,1% obtuvieron crédito en los últimos 5 años, presentando bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden

en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos.

Monroy (2011) en su trabajo de investigación denominado: “Financiamiento de las PyMES en México durante la última década (2000-2010)”, realizado en la ciudad del DF – México. Cuyo objetivo general fue: Determinar cómo se dio el financiamiento de las PyMES en México durante la última década (2000-2010). Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegó a los siguientes resultados: Los fondos propios, el crédito de proveedores y el crédito bancario constituyen las principales fuentes de financiamiento para las PyMES, otras fuentes tales como las instituciones financieras no bancarias y el mercado de capitales no presentan mayor importancia. El elevado costo, la escasa disponibilidad de financiamiento de largo plazo, y las dificultades para constituir garantías constituyen los problemas a los que se enfrentan las PYMES al intentar acceder a financiamiento.

Recinos (2011) en su trabajo de investigación denominado: “El apoyo del Estado a las micro y pequeñas empresas”, realizado en la ciudad de San Vicente - El Salvador. Cuyo objetivo general fue: Determinar el apoyo del Estado a las micro y pequeñas empresas. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: Durante épocas de crisis, las MYPE llegan a ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; su capacidad de subsistencia en época de crisis, y a la vez, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios.

Diez & Abreu (2009) en su trabajo de investigación denominado: “Impacto de la capacitación interna en la productividad y estandarización de procesos productivos”. Cuyo objetivo general fue: Identificar los beneficios de

desarrollar un proyecto de capacitación interna con la finalidad de realizar una propuesta para fortalecer al personal que labora en la empresa para que tenga las herramientas necesarias para capacitar a los demás miembros de la organización. Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegaron a los siguientes resultados: La capacitación del personal, es una actividad que no sólo debe circunscribirse a un momento específico planificado para esto, sino que la empresa debe considerar que las personas que allí laboran deben sentirse en todo momento y de manera constante apoyadas por una cultura y un ambiente donde cada día pueda representar una nueva oportunidad para saber, conocer y aprender; en donde además, se tenga presente que se obtienen diversos beneficios para la empresa y para los empleados. Es muy probable que hará de los empleados, a partir de la participación en los procesos de capacitación interna y de su formación como instructores internos, posean un mayor compromiso y una mayor identificación con la empresa y con su función dentro de la misma.

López (2009) en su trabajo de investigación denominado: “Análisis estadístico del financiamiento a las Pymes”, realizado en el D.F. – México. Cuyo objetivo general fue: Determinar estadísticamente el financiamiento de la las Pymes. Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegó a los siguientes resultados: En México el acceso a las fuentes de financiamiento bancario se ha visto limitado aún con los cambios y reformas institucionales y regulatorios del sector, que pretenden incrementar la inversión y la competitividad en el sector empresarial. La principal fuente de financiamiento para las Pymes ha sido compuesta por proveedores, la segunda fuente está constituida por la banca comercial, la tercera fuente de financiamiento para ambos tamaños de empresa han sido bancos extranjeros, bancos de desarrollo. Las medianas empresas presentan una ligera ventaja sobre las pequeñas en el acceso a financiamiento bancario, las pequeñas y medianas empresas de México se han financiado principalmente de fuentes no bancarias. La principal limitante de las Pymes para el uso del crédito bancario, en general, lo componen las altas tasas de

interés. Las limitantes de las pequeñas empresas se pueden agrupar en cuatro factores: la insolvencia y falta de liquidez, el entorno económico, la relación riesgo-costos y los problemas exógenos. Por otro lado, la capacitación para las Pymes es importante, en la medida que les permitirá administrar mejor su flujo de caja y tener más acceso a los productos que la banca ha diseñado para ellas.

Echavarría (2006) en su trabajo de investigación denominado: “Alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE) Mexicanas”, realizado en la ciudad de México - México. Cuyo objetivo general fue: Determinar las alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE) Mexicanas. Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegó a los siguientes resultados: Las MYPE son de vital importancia para el desarrollo económico de México. Sin embargo, durante los últimos años se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, que es el financiamiento, pues la banca múltiple que debía apoyar a las empresas y proporcionar los recursos financieros necesarios para el desarrollo de proyectos productivos se paralizaron por los efectos de la crisis económica en 1994-95, pues sus deudores no les pagaron por que no tenían dinero y casi hacen quebrar a los bancos, por ello, el gobierno mexicano realizó un rescate multimillonario a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro, pero el daño ya estaba hecho, es por ello que, los bancos sólo se atreven a prestarle dinero al gobierno y a las grandes empresas, por temor a que se repitan los hechos.

Cabrera (2005) en su trabajo de investigación denominado: “Caja de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeñas empresas en México-Puebla”, realizado en la ciudad de Puebla – México. Cuyo objetivo general fue: Determinar a la caja de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeñas empresas en México-Puebla. Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegó a los siguientes resultados: Existe una escasez de financiamiento para

las MYPE y esto se debe a las elevadas tasas de interés que ofrecen los bancos comerciales y la falta de cultura del financiamiento externo. Por otro lado, se identificó que existe una desconfianza para ingresar a una caja de ahorro, esto se debe al miedo de posibles fraudes por parte de estas entidades financieras. Para ello, las cajas de ahorro y los organismos reguladores de las mismas deberán operar bajo una política de transparencia y ética profesional.

Taveras (2005) en su trabajo de investigación denominado: “Financiamiento Bancario”, realizado en la ciudad de Santo Domingo de La República Dominicana. Cuyo objetivo general fue: Mejorar la protección de los derechos de los usuarios de los servicios financieros, estrategia clave consiste en fortalecer la imagen de la Oficina de Protección al Usuario (PROUSUARIO), y los servicios que ésta ofrece. Cuyo diseño fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: Que el éxito para la obtención continua de un financiamiento bancario y/o de un tercero, depende mucho de la seriedad y el cumplimiento por parte del cliente en las amortizaciones de sus deudas contraídas.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos la región Ancash; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis en nuestra investigación.

Lezama (2016) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – Barrio Mercado Centenario – Cajabamba, 2015”, realizado en la ciudad de Cajamarca – Perú. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado

Centenario de Cajabamba, 2015. Cuyo diseño fue descriptivo – cuantitativo. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a las características de los representantes legales o dueños de las MYPE:** De las características más relevantes de los dueños o representantes legales de las MYPE encuestadas, el 100% son adultos, dado que sus edades fluctúan entre 26 a 64 años; el 53% son del sexo femenino; el 33% tienen grado de instrucción de superior universitaria completa y el 40% son comerciantes. **Respecto a las características de las MYPE:** El 60% de las MYPE tienen en el rubro de compra-venta de abarrotes más de 6 años de antigüedad; el 87% son formales; el 40% tienen un trabajador permanente; el 47% no tienen ningún trabajador eventual y el 93% se formaron para obtener ganancias. **Respecto a las características del financiamiento de las MYPE:** El 80% de las MYPE solicitaron financiamiento externo (de terceros); el 83% afirman que los créditos obtenidos fue de entidades no bancarias (Cooperativas, Cajas Rurales y Municipales); además, son estas entidades las que les otorgan mayores facilidades para la obtención de sus créditos financieros; sin embargo, les cobran una mayor tasa de interés, que es más de 2% mensual. Finalmente, y el 83% los créditos financieros otorgados fueron de corto plazo y fueron utilizados en capital de trabajo. **Respecto a las características de la capacitación de las MYPE:** El 67% de los dueños o representantes legales de las MYPE recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros; el 87% del personal no recibió ninguna capacitación, no obstante que manifiestan que la capacitación es una inversión y es muy relevante para sus empresas. **Respecto a las características de la rentabilidad de las MYPE:** Para el 87% el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad de sus empresas, y que además, la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años.

Chávez (2015) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete”, realizado en la ciudad de Cañete – Perú. Cuyo objetivo general fue: Determinar la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad

de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarros de San Luis – Cañete. Cuyo diseño fue descriptivo – cuantitativo. Llegó a los siguiente resultados: **Respecto a las características de los representantes legales o dueños de las MYPE:** El 100% de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, el 40% son del sexo femenino, el 10% tienen instrucción superior universitaria incompleta y el 35% son casados. **Respecto a las características de las MYPE:** El 55% de las MYPE se dedican al negocio del comercio por más de tres años, y el 85% de las MYPE son formales. **Respecto a las características de la capacitación:** El 75% de los representantes legales de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes de otorgarles el financiamiento y el 85% de su personal afirman no haber recibido ninguna capacitación.

Kong & Moreno (2014) en su trabajo de investigación denominado: “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012”, realizado en la ciudad de Lambayeque – Perú. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegó a los siguientes resultados: a) Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE del distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes; b) se determina como resultado de la investigación que las MYPE han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son

aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Tello (2014) en su trabajo de investigación denominado: “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo”, realizado en la ciudad de Pacasmayo – Perú. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir el financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. Cuya metodología de investigación fue: El diseño de la investigación fue cualitativa-descriptiva, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: a) Una de las principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades No bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento. b) Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conforme con la rentabilidad, por estar por encima de los valores esperados.

Quincho (2013) en su trabajo de investigación denominado: “La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes”, realizado en la ciudad de Chíncha - Perú. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes. Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegó a las siguientes conclusiones: **Respecto a las características de las MYPE:** El desarrollo del Perú está ligada al desarrollo de las MYPE, ya que, estas generan el mayor porcentaje del PBI, así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas, por ello, es

fundamental la subsistencia y el desarrollo de las MYPE para erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Estas MYPE en su mayoría son informales, a pesar, de que se han creado leyes para apoyar a estas microempresas, sin embargo el país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo dirigidas a las MYPE. **Respecto a las características del financiamiento:** El 69% de las MYPE que fueron encuestadas respondieron que si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 22% solicita préstamos pero en menores proporciones y solo 9% de los propietarios de las MYPE no desea hacerlo por las altas tasas de interés, el 56% de los propietarios de las MYPE considera como una de las causas del fracaso de las MYPE el limitado acceso al financiamiento.

Araujo (2011) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería – Pucallpa”, realizado en la ciudad de Pucallpa – Perú. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a las características de los representantes legales o dueños de las MYPE:** El 100% son adultos, dado que sus edades fluctúan entre 26 y 60 años, el 80% son del sexo masculina, el 35% tiene grado de instrucción de secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta. **Respecto a las características de las características de la MYPE:** El 80% de las MYPE tiene más de 3 años en el rubro empresarial y el 95% se formaron para obtener ganancias. **Respecto a las características del financiamiento:** El 90% de las MYPE obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% del financiamiento de terceros fue del sistema bancario, el 88% del crédito recibido fue de corto plazo y el 100% fue invertido en capital de trabajo. **Respecto a las características de la capacitación:** El 65% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, sí recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, el 100% de los trabajadores, no recibieron capacitación, el 90% de las MYPE afirman que la capacitación fue una inversión. **Respecto a las características de la rentabilidad:** El 100% de los

representantes legales de las MYPE estudiadas dijeron que el financiamiento y la capacitación fueron rentables para sus empresas.

Silupú (2008) en su trabajo de investigación denominado: “Fondos de capital de riesgo, una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en el Perú”. Cuyo objetivo general fue: “Conocer si los fondos de capital riesgo son una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en el Perú. Cuyo diseño de investigación fue cualitativo-descriptivo, para el recojo de la información se utilizó el método de revisión bibliográfica-documental. Llegó a los siguientes resultados: La implementación de los Fondos de Capital de Riesgo en el Perú, es un proceso largo y tedioso siendo necesaria la creación de las condiciones necesarias para que los inversionistas canalicen sus recursos hacia las MYPE. Son tres los factores relevantes para que esto funcione como alternativa de financiamiento, los inversionistas o accionistas dispuestos a asumir el riesgo, la Sociedad de Capital de Riesgo quien debe ejercer una función responsable para el monitoreo del desarrollo de la MYPE y el gobierno quien debe establecer las reglas claras y los incentivos tributarios que garantice el flujo de recursos. Actualmente, el Estado ha mostrado voluntad de hacer las cosas pero no ha ejecutado acciones, aunque viene revisando el marco legal de las MYPE, se está evaluando cómo fomentar la participación de las MYPE en el mercado de capitales, pero a la fecha no existen las condiciones legales para implementar los FCR, pero eso no limita que desde hoy se pueda iniciar acciones para que más adelante se pueda implementar y permitir ser una alternativa más de financiamiento que pueda competir con las demás, siendo el gerente de la MYPE quien decida qué alternativa es la que más le conviene.

2.1.3 Regionales

En esta investigación, se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad de la región Ancash, menos de la provincia de Sihuas; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis en nuestra investigación.

Casana (2013) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes de Casma 2011-2012”, realizado en la ciudad de Casma – Perú. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a las características de los representantes legales o dueños de las MYPE:** El 100% de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, el 83% son del sexo masculino, el 50% tienen grado de instrucción de secundaria completa, el 50% son casados, y el 83% son comerciantes. **Respecto a las características de las MYPE:** El 55% de las MYPE se dedican al negocio del comercio por más de tres años, y el 85% de las MYPE son formales. **Respecto a las características de la capacitación:** El 75% de los representantes legales de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes de otorgarles el financiamiento y el 85% dijeron que su personal no recibió ninguna capacitación. **Respecto a las características de la rentabilidad:** El 65% de las MYPE estudiadas creen que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% cree que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años.

2.1.4 Locales

En esta investigación, se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la localidad de Sihuas, que se hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura pertinente, no se ha podido encontrar trabajos de investigación respecto a la caracterización del financiamiento de las MYPE del

sector comercio-rubro de abarrotes en alguna ciudad o localidad de la provincia de Sihuas.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorias. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller, quienes afirman que la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma. Después, muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling, identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas, y el segundo, en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión, tales como: la imperfección de la asignación de recursos de las firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia, se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los

recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento; sin embargo, la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento; por lo tanto, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta teoría está aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT, la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento, y c o n s i s t e en hallar una explicación a través de la teoría de los juegos. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero (**Sarmiento, 2004**).

Por su parte, **Alarcón (2007)** muestra la teoría de la estructura financiera:

Teoría tradicional de la estructura financiera

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera 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. Por lo tanto, esta teoría estaría explicando en parte el financiamiento de las MYPE.

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: "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: "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: "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 (**Fernández, 2003**).

Según López (2014), el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

1. **Los ahorros personales:** son la principal fuente de capital para la mayoría de los negocios, estos provienen de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
2. **Los amigos y los parientes:** las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
3. **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.
4. **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.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo: Significa que se paga en un año o menos. Generalmente este tipo de financiación se utiliza para satisfacer las necesidades producidas por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales en la posición financiera de la empresa, lo mismo se hace para los gastos permanentes de la misma. Un ejemplo claro es cuando se emplea para proporcionar capital de trabajo extra o para conseguir financiación provisional para un proyecto a largo plazo (**Briceño, 2009**).

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

1. **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.

2. **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. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.
3. **Línea de crédito:** significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite.
4. **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.
5. **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.
6. **Financiamiento por medio de los inventarios:** para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, significa que se paga a más de un año. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias. El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y

financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter (**Briceño, 2009**).

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

1. **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor. La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.
2. **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.
3. **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.
4. **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.

Clasificación del financiamiento:

a) Financiamiento interno (o propio):

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas (**Ricardi, 2013**).

b) Financiamiento externo (o de terceros):

Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc. (**Rojas, 2015**).

Instituciones financieras

En los diferentes países, existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado, público e internacional. Estas instituciones, otorgan créditos de diverso tipo a diferentes plazos, tanto a personas, como a organizaciones.

Las instituciones financieras, se clasifican como:

1. **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.
2. **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.

3. **Entidades financieras:** este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantienen 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 (**Pérez & Campillo, 2011**).

Programas y líneas de financiamiento

Servicio de financiamiento	MIPYME	Instituciones financieras	
		IFIS	IFIES
Programas	Inversión	Fortalecimiento patrimonial	
	Propen Multisectorial soles Cofigas Coficasa	Crédito subordinado	
Líneas		Capital de trabajo	
		- Corto Plazo	
		- Mediano Plazo	
		Comercio exterior	
		COMEX Exportación	
		COMEX Importación	

Fuente: Otorgamiento de créditos subordinados mediante actividades coordinadas con estas empresas para el financiamiento de la importación de bienes (**Cofide, 2016**).

A) Fuentes de financiamiento formal

Vilchez (2014) sostiene que las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS, tales como:

- Entidades financieras no bancarias
- Bancos en el Perú:
- Cajas municipales de ahorro y crédito
- Cajas rurales de ahorro y crédito.
- Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa:
- Cooperativas de ahorro y crédito.

B) Fuentes de financiamiento semiformal

Son aquellas entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que le permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están: las ONG y las instituciones públicas.

C) Fuentes de financiamiento informal

La actividad financiera informal en nuestro país comprende mucho más que el no obstante, es importante mencionar que los agiotistas son para las personas con escasos recursos, una fuente de crédito importante. **(Condusef, 2013).**

- Agiotistas o prestamistas profesionales.
- Juntas.
- Comerciantes.
- Ahorros.

2.2.2 Teorías de la capacitación:

Drucker (1994) en el trabajo que realizó nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permitió describir observaciones

obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas:

1. Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación.
2. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, que es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización.
3. Asimismo, resulta bastante sorprendente, aún en organizaciones desarrolladas, el escaso número de mediciones de resultados que se realizan. Existen sustanciales diferencias entre la cantidad y la calidad de las mediciones que se realizan en los procesos terminales respecto de las que se hacen en los procesos intermedios, como lo es la capacitación.

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (**Drucker, 1994**).

Chacaltana (2001) nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Stevens, 1994).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: ésta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en

capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker. En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

La teoría estándar: Capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker. El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

La capacitación de las MYPE en el Perú

Según Albuja, Janampa, Odar & Osorio (2008), en los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las MYPE en el país. Los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción

del Empleo (MTPE) indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: de un promedio de 659 000 empresas formales existentes, el 98,4% son MYPE; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo privado en el país (MTPE, 2006). A pesar de ello, recién en el 2003 el Estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la MYPE.

En el Perú, se cuenta con un sistema desarticulado de capacitación a la MYPE, lo que trae como resultado una escasa generación de ideas e incentivos para el desarrollo de las capacidades de los microempresarios. Es necesario crear un ente articulador de los diversos actores, ofertantes y demandantes de este sector y que realice el seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos trazados; Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de capacitación y desarrollo de los microempresarios. Las reformas al marco legal deberían considerar las demandas y sugerencias de los mismos actores que participan en el sistema; así mismo las instituciones encargadas de la promoción de la Mype, el Codemye y Coremye, tienen una presencia y accionar débil. Para revertir esta situación, se hace indispensable la creación de una comisión de servicios de desarrollo empresarial dentro del Codemye, encargada de sacar adelante los proyectos de promoción a la capacitación de la MYPE. Conclusiones Las fuentes de financiamiento destinadas al soporte del sistema nacional de capacitación a la Mype han sido escasas. El Gobierno Central y los actores locales no han sido capaces de generar fondos ni incentivos para la capacitación, lo que es muy importante si se considera que en este tema el rol subsidiario del Estado juega un papel trascendental en cual es necesario un ordenamiento de la oferta de servicios de capacitación a la MYPE. Para ello, es indispensable evaluar el proyecto de certificación de los proveedores y generar incentivos a la demanda. Estas dos acciones deben tener un efecto positivo en la intención de los microempresarios por la capacitación, el sistema estatal ha demostrado pasividad y lentitud en la promoción y desarrollo de la Mype.

Se considera que el origen de esta situación radica en la incapacidad que posee para atender la totalidad de demandas que le son presentadas. Por esta razón, se requiere evaluar la alternativa propuesta que consiste en la formación de asociaciones públicas y privadas (APP) que se encarguen de la administración eficiente del servicio de capacitación a los microempresarios.

Capacitación y competencias: Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes.

La capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente (**Sence, 2006**).

Por otro lado, en cuanto a los servicios de desarrollo empresarial (SDE), el término reúne una serie de servicios no financieros que se prestan a las empresas en diversas etapas de su desarrollo. Dichos servicios son los siguientes:

Capacitación: Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser

subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. Este diagnóstico debe permitir el diseño del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, metodologías y estrategias (**Proinversión, 2006**).

Asistencia técnica. Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (MTPE, 2006). Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas 35 de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona (**Proinversión, 2006**).

Asesoría: Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización

Consultoría: Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial.

Formación profesional: Según la Organización Internacional del Trabajo, son actividades que tienden a proporcionar capacidad práctica, conocimiento y actitudes necesarias para el trabajo en una ocupación o grupo de ocupaciones (**OIT, 2005**).

Capacitación y desarrollo empresarial: Se ha revisado literatura específica con el objetivo de sustentar la premisa de que la capacitación permite el desarrollo de la empresa. Se han encontrado trabajos de autores que poseen diversas opiniones sobre la relación entre capacitación/competitividad, capacitación/productividad, etc. Las más

resaltantes se mencionan a continuación: Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. La disponibilidad de mano de obra capacitada y formada es un factor importante para tomar decisiones de innovación en las empresas y de inversión **(OIT, 2005)**.

Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1% **(Chacaltana, 2001)**.

Cuando el lado de la oferta se encuentra bien organizado y con buen nivel técnico en temas relevantes para la demanda de las empresas, su demanda por capacitación tenderá a crecer, porque encontrarán que la oferta contribuye efectivamente a elevar su productividad. Por el contrario, si los demandantes conocen que la oferta de servicios de capacitación es de baja calidad y pertinencia, es altamente probable que la demanda efectiva se contraiga **(OIT, 2005)**.

Lo que marca una diferencia consistente y una ventaja competitiva de un país o región es la actitud y capacidad de aprender. Es decir, no se trata de disponer de un activo, sino de dar los pasos necesarios para mantenerlo, incrementarlo, potenciarlo y desarrollarlo de manera original **(OIT, 2005)**.

Las empresas que capacitan a su personal generan más de 25% de valor agregado que aquellas que no lo hacen **(Chacaltana, 2001)**.

Sistema nacional de capacitación: Tomando como referencia la ley de otros países se puede definir al sistema nacional de capacitación como: «un organismo que en forma sistemática organice, planifique, controle y evalúe las actividades desarrolladas por las instituciones, centros, escuelas y

unidades dedicadas a la capacitación en todos los niveles ocupacionales» (Chacaltana, 2001).

Además, un sistema de capacitación tiene por objeto promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresas con el fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar su productividad, así como la calidad de los procesos y productos (Ley N. ° 19518, Estatuto de Capacitación y Empleo Chile, 1997). Como se observa, ambos conceptos se refieren a la capacitación en cualquier ámbito. El presente trabajo define al sistema nacional de capacitación como un organismo o conjunto de organismos que en forma sistemática organiza, planifica, controla y evalúa las actividades de capacitación con el objetivo de mejorar la productividad, la eficiencia y la calidad de los productos de la MYPE. Tomando como base los objetivos del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence) de Chile, se pueden perfilar los siguientes objetivos para un sistema nacional de capacitación: • Promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresarios o propietarios de las MYPE a fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar la productividad de las empresas, así como la calidad de los procesos y productos.

Marco legal de la capacitación de la MYPE en el Perú

Según la Ley N.° 28015, el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Mypes. Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas.

Antecedentes del sistema nacional de capacitación de la MYPE en el Perú

En los primeros años de la década de 1990, se pensaba que los programas de entrenamiento y capacitación iban a emerger por las fuerzas naturales de la oferta y la demanda de las MYPE. Pasado este periodo, el Estado tomó algunas acciones que tienen como objetivo apoyar el desarrollo de la Mype y con ello, propiciar e impulsar dichos programas de capacitación. A finales de la década de 1990, en el antiguo Ministerio de Industria y Comercio Internacional (Mitinci) surgieron programas relativos al trabajo con las MYPE. Ante ello, se creó la primera institución dirigida a su promoción: el Centro de Promoción de la Pequeña y Microempresa (Prompyme). A partir del 2003, de acuerdo con la promulgación de la Ley de la MYPE, la entidad rectora de las políticas que las rigen y determinan es el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Según la Ley de la MYPE, este sistema cuenta con cuatro actores principales: El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en su calidad de organismo rector de la MYPE a través del Viceministerio de Promoción del Empleo y la MYPE. Esta designación se justifica por tres motivos: la promoción del empleo a través de las MYPE, la necesidad de formalización del empleo, y el hecho que la sea transversal a la economía, es decir, que está presente en varios sectores económicos, por lo que la institución más adecuada para dicha función es el MTPE.

Programas de apoyo a la capacitación de la MYPE en el Perú

A partir de la investigación realizada, se concluye que en el Perú no se han generado suficientes incentivos para la capacitación de la MYPE, como sí sucede en otros países de la región. En la actualidad, existe un solo programa llamado Mi Empresa, a través del cual se han centralizado los diferentes servicios que la MYPE requiere. El programa Mi Empresa ha tomado las riendas de Perú Emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante del gobierno anterior. A continuación se describen en forma

breve algunas características del funcionamiento de estos programas:

Programa Mi Empresa: El gobierno ha considerado que las necesidades de los emprendedores y la MYPE, en comercialización, financiamiento, infraestructura, tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas, desde mayo del año en curso, por el programa Mi Empresa del MTPE.

Programa Perú: Con la finalidad de promover el desarrollo de la MYPE, durante el periodo 2001-2006, la Dirección Nacional de la Mype desarrolló un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue promover Fuente: **MTPE (2006)**. El desarrollo de la Mype y operó en catorce regiones: Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

2.2.3 Teorías de la rentabilidad:

Según **Ferruz (2000)**, la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. A continuación, describimos las teorías de la rentabilidad, según este autor:

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz, avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números, indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional (**Ferruz,**

2000).

Esta teoría concluye que, la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada (**Ferruz, 2000**).

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe, surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz (**Ferruz, 2000**).

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título (**Ferruz, 2000**).

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores (**Ferruz, 2000**).

Tipos de rentabilidad

Según **Sánchez (2002)** existen dos tipos de rentabilidad:

1. La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión, es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo Total a su estado medio}} \times 100$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

2. La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la

siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su Estado Medio}} \times 100$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

Ratios de rentabilidad

Estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones (Área de Mype, 2010).

1. Beneficio neto sobre recursos propios medios

Es la rentabilidad que obtiene el accionista, medido sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

$$\text{Beneficio neto sobre recursos propios} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios medios}} \times 100$$

2. Beneficio neto sobre ventas

Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevados de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Beneficio después de impuestos}}{\text{Importe de las ventas}} \times 100$$

3. Rentabilidad económica

Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos y tributos}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

4. Rentabilidad de la empresa

Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

$$\begin{aligned} \text{Beneficio de la empresa} &= \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Activo total neto}} \\ &= \frac{\text{Ingreso explotación} - \text{Gastos explotación}}{\text{Activo} - \text{amortización} - \text{provisiones}} \times 100 \end{aligned}$$

5. Rentabilidad del capital

Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad del capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio} - \text{Impuesto}}{\text{AFondos propios}} \times 100$$

6. Rentabilidad de las ventas

Mide la relación entre precios y costes. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio bruto}}{\text{Ventas}} \times 100$$

7. Rentabilidad sobre activos

Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo total}} \times 100$$

8. Rentabilidad de los capitales propios

Ratio que mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en relación con el beneficio neto obtenido.

$$\text{Rentabilidad de los capitales propios} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capitales propios}} \times 100$$

2.2.4 Teorías de empresa:

2.2.4.1 Teoría de la empresa de COASE

En economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas. Un mercado competitivo es aquel donde existen muchas empresas compitiendo en el mercado. Cada una de ellas lucha por conseguir y retener clientes. En un mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dicen que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de la oferta y la demanda, es por ello que las empresas que participan en mercados de competencia se les conoce como empresas tomadoras de precio (Aprolayans, 2013).

- **Competencia perfecta:** Es un mercado muy competitivo en donde las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dice que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el equilibrio de oferta y demanda en el mercado.
- **Monopolios:** En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta, pero a un precio mucho mayor.
- **Competencia monopolística:** Son como lo indica su nombre, industrias donde hay muchas empresas pero cada una tiene un control limitado sobre un sector del mercado.
- **Mercados oligopólicos:** Están constituidos por un número limitado de empresas que compiten en cantidad o precio dependiendo del modelo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede terminar en una guerra de precios.

Asimismo, COASE señala en su teoría de la empresa que la asignación de los factores de producción para diferentes usos está regularmente determinada por el mecanismo de precios. La empresa puede llevar a cabo estas transacciones de mercado dentro de su estructura jerárquica. Por lo tanto, el empresario-coordinador es quien dirige la producción a través de una organización jerarquizada (**Aprolayans, 2013**).

2.2.4.2 Teoría de la agencia empresarial

La teoría de la agencia es un método de desarrollo empresarial mediante un sistema de subcontratación de diversas tareas de nuestra empresa para conseguir una correcta adecuación de dicho trabajo. Esta teoría de la organización empresarial ha sido estudiada en los entornos financieros para conseguir una aplicación directa, en la estructura aporta un concepto de empresa basado en la relación de agencia o contrato. La relación de agencia es un contrato en el cual una o más personas (a quienes se denomina principal)

recurren al servicio de otra u otras (el agente) para que cumpla una tarea en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad (**Admin, 2009**).

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor-consumidor y pueden clasificarse en:

Mayoristas: Aquellas que realizan ventas a gran escala o a empresas minoristas que, a su vez, distribuyen el producto al mercado de consumo. Las ventas al por mayor aportan el 23,8% de las empresas de comercio a nivel nacional (**Admin, 2009**).

Minoristas o detallistas: Aquellas que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor. Las mismas que representan el 68,7% de las empresas de comercio a nivel nacional (**Admin, 2009**).

Comisionistas: Son aquellas que se dedican a vender artículos de los fabricantes, quienes les dan mercancía a consignación, percibiendo por ello una comisión (**Admin, 2009**).

2.2.5 Teorías de micro y pequeñas empresas:

Existen infinidad de definiciones acerca de lo que son las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE); sin embargo, citaremos los conceptos y definiciones contenidos en la ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa (ley 28015), debido a su mejor aplicabilidad a nuestra realidad peruana.

Según el Art.2 de la **ley 28015 (2003)** la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte, **Villafuerte (2009)** nos dice que la micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo

cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

Asimismo, **Villafuerte (2009)** nos dice que a las Micro y Pequeñas Empresas se las puede definir en 3 tipos:

1. MYPE de acumulación

Las MYPE de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

2. MYPE de subsistencia

Las MYPE de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de material eso deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

3. Nuevos emprendimientos

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad.

Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Las micro, pequeñas y medianas empresas, deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Considerando la Unidad Impositiva Tributaria en el año 2015 a S/. 3,850.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por el decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (SUNAT, 2013).

Tipos de micro emprendimientos

Según **Dobón (2013)** normalmente, las microempresas son de propiedad y administración de los propios empresarios, que a su vez trabajan ellos mismos o sus familiares. Por ello muchas veces las MYPE son creadas para subsistir y no para obtener ganancias.

Dentro de este tipo de negocios encontramos:

De supervivencia: No poseen capital operativo. Un ejemplo serían las personas que se dedican a la venta ambulante.

De expansión: Generan excedentes para mantener la producción, pero no hay crecimiento. Sería el caso de las pequeñas empresas familiares.

De transformación: Los excedentes permiten acumular capital, pero en este supuesto ya estamos hablando de empresas pequeñas (**Dobón, 2013**).

La Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

La Ley facilita el proceso de formalización.

Ahora puedes constituir tu empresa en 72 horas: inicia tus trámites de RUC en un solo lugar y así podrás obtener el permiso para emitir comprobantes de pago.

La Ley fomenta la asociatividad.

Si no produces en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, ahora puedes asociarte y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

La Ley promueve las exportaciones.

Si aún no contactas con clientes de otros países, ahora puedes acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y tienes la posibilidad de participar en los Programas para la Promoción de las Exportaciones.

La Ley facilita el acceso a las comprar estatales.

Si no ha intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales **(MYPE, 2013)**.

Según el Ministerio de Producción la normativa **MYPE (2013)** tiene como leyes:

Ley 29051, Ley de representación MYPE

Permite al Estado contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE.

LEY N° 30056

Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

Elimina las barreras burocráticas a la actividad empresarial, facilitando así la inversión privada, referido al crédito por gastos de Capacitación, gastos de investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica y pronto pago.

LEY N° 26904

Ley que Declara de Preferente Interés la Generación y Difusión de Estadísticas sobre pequeña y microempresa

Declara de preferente interés, en el marco normativo del Sistema Estadístico Nacional, la ejecución de actividades y acciones conducentes a generar, integrar y difundir las estadísticas sobre el comportamiento de la pequeña y microempresa, a fin de apoyar su gestión y desarrollo.

LEY N° 27867

Ley Orgánica de Gobiernos Regionales

Establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización.

LEY N° 27972

Ley Orgánica de Municipalidades

Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las facultades para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les concede autonomía política, económica y administrativa, y determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas.

LEY N° 28059

Ley Marco de Promoción de la Inversión Descentralizada

Establece el marco normativo para que el Estado, en sus tres niveles de gobierno, promueva la inversión de manera descentralizada como herramienta para lograr el desarrollo integral, armónico y sostenible de cada región y en alianza estratégica entre los gobiernos regionales, locales, la inversión privada y la sociedad civil.

LEY N° 28298

Ley Marco Para el Desarrollo Económico del Sector Rural.

Establece el marco normativo de apoyo y promoción al sector rural para generar empleo productivo y sostenible, elevar los niveles de competitividad y rentabilidad, mejorar la calidad de vida en las familias del campo y aumentar el acceso de las empresas rurales a los mercados.

También busca que este sector se inserte en la economía global, en un marco estratégico concertado que armonice las dimensiones sectoriales y regionales, logrando influenciar en la distribución espacial de la población y superar los problemas de pobreza en el sector rural.

LEY N° 28303.

Ley marco de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica.

Norma el desarrollo, promoción, consolidación, difusión y transferencia de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica, identificándolas como una necesidad pública y de preferente interés nacional, pues se trata de factores fundamentales para la productividad y el desarrollo nacional en sus diferentes niveles de gobierno.

LEY N° 28304

Ley de Promoción del Desarrollo Económico y Productivo.

Impulsa la creación, el establecimiento, el crecimiento y el desarrollo de la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas Descentralizadas (MYPE Descentralizada) con la finalidad de insertarlas en la economía.

Promueve la descentralización productiva, el desarrollo de los corredores económicos y ciudades intermedias y el fortalecimiento de las cadenas de valor con prioridad en las cuencas cocaleras, para lo cual se establecerá un régimen especial de apoyo.

LEY N° 28368

Ley de Fortalecimiento del Fondo Múltiple de Cobertura MYPE

Ley que consolida un fondo destinado a la ejecución de programas de afianzamiento para la pequeña y microempresa, a efecto de cumplir con lo establecido en la Ley N°28015. La vigencia del “Fondo Múltiple de Cobertura MYPE” fue de diez (10) años, a partir de la entrada en vigencia de la presente Ley.

LEY N° 29152

Ley que Establece la Implementación y el Funcionamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM) y su Reglamento

Promueve la investigación y el desarrollo mediante el cofinanciamiento de proyectos de innovación productiva y la participación empresarial que sean de utilización práctica y sirvan para el incremento de la competitividad.

Está dirigida a las empresas y a las asociaciones civiles de carácter productivo legalmente constituidas en el país.

LEY N° 29337

Ley que Establece Disposiciones para Apoyar la Competitividad Productiva

Establece que los Gobiernos Regionales y Locales pueden destinar hasta un diez por ciento (10%) de los recursos presupuestados para gastos destinados en proyectos para financiar Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva.

Considera además la transferencia de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos y materiales para el beneficio de agentes económicos, organizados exclusivamente en zonas donde la inversión privada es aún insuficiente.

Definición de compra/venta de abarrotes.

Según el código civil la compra venta es el contrato mediante el cual el vendedor se obliga a transferir la propiedad de un bien al comprador, y este a su vez, se obliga a pagar su precio en dinero.

En virtud a concepto antes señalado, el contrato de compra venta no puede ser confundido con la traslación de dominio y nada impide que dicha traslación de dominio se pueda dar en un momento distinto, conforme sucede con la tradición o entrega posterior de los bienes muebles o con la compra venta de inmuebles con "pacto de reserva de propiedad".

1. Sujetos en el contrato de código civil:

1. **Vendedor:** el que vende traspasar a otro por el precio convenido la propiedad de lo que uno posee.

Obligaciones del vendedor:

1. Perfeccionar la transferencia de la propiedad del bien.
2. Entregar el bien y sus accesorios en el estado en que se encuentra en el momento de celebrarse el contrato.
3. Entregar los documentos y títulos relativos a la propiedad o el uso del bien vendido, salvo pacto distinto.
4. Entregar el bien inmediatamente después de celebrado el contrato, salvo la demora que resulte de su naturaleza o de acuerdo distinto.

5. Entregar el bien en el lugar en que encuentre en el momento de celebrarse el contrato, salvo que sea bien incierto, el cuyo caso la entrega se efectuara en el domicilio del vendedor.
6. Responder por los frutos del bien en caso de ser culpable de la demora de su entrega, caso contrario solo corresponde responder por los frutos solo en caso de haberlos percibido.
7. Reembolsar al comprador los tributos y gastos del contrato que hubiera pagado indemnizarle los daños y perjuicios cuando se resuelva la compra venta por falta de entrega.
8. Cuando se trate de un contrato cuyo precio deba pagarse a plazos y el vendedor demore la entrega del bien estos se prorroga por el tiempo de la demora.

Teoría de las MYPE en el Perú

El surgimiento de las MYPE, se debe a dos formas: Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital o la inversión que permita el crecimiento, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc. Estas limitaciones afectan la productividad como la calidad de las mismas. Debido a que este sector de las MYPE aparecieron durante los 80 y 90, época de inestabilidad en el Perú. Creándose con la finalidad de supervivencia para muchos que en ese momento se encontraban desempleados (Valdi, 2015).

Si bien el Perú es considerado como uno de los países con mayor generación de iniciativas emprendedoras en el mundo, también es el primer país en mortalidad de empresas. Se estima que el 50% de la

MYPE quiebran antes de llegar al primer año, situación que se origina por una falta de conocimiento de las herramientas de gestión y habilidades gerenciales, y que se agrava por la elevada informalidad de sus operaciones, improvisación, baja productividad y, en consecuencia baja competitividad, que impacta en una menor rentabilidad, y termina con la quiebra (**Ravelo, 2010**).

Sin embargo, las MYPE peruanas están haciendo lo posible por mantenerse, a pesar de no contar con el apoyo del Estado, sin subsidios, sin privilegios de ninguna clase, como sí lo han tenido (y tienen) otros sectores empresariales (empresas transnacionales y las grandes empresas) quienes a diferencia de las MYPE están favorecidos de enorme capacidad de influencia y negociación política que posibilita hacerse de beneficios tributarios, dólares subsidiados y preferenciales, etc (**Valdi, 2015**).

Existen versiones muy difundidas en el sentido de que las pequeñas y microempresas en el Perú dan empleo al 75% de la población ocupada que forma parte de la Población Económicamente Activa (PEA). Esto quiere decir que de cada 100 peruanos que están trabajando, 75 están en las MYPE y apenas el 25% de las personas que están trabajando están en las otras empresas (empresas transnacionales, grandes y medianas juntas) (**Valdi, 2015**).

Formalización y constitución de la MYPE:

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso. Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las

formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta (**Proinversión, s/f**).

El informal no tiene su negocio debidamente establecido, tampoco lo ha registrado como tal ante las autoridades competentes. No aparece en el mercado como alguien que actúa ordenada y adecuadamente, no tiene registrada sus propiedades, por tal forma de venta informal, pueden ser decomisadas por las policías. El informal puede tener problemas respecto a la venta de forma ambulatória, no puede acceder a créditos, las instituciones financieras no lo atienden. En otras palabras ser informal termina siendo un limitante para su operación económica y para su desarrollo como persona (**Proinversión, s/f**).

Sin embargo, ser formal en el Perú puede ser complicado para las MYPE, pues los procedimientos son largos y costosos, lo que es una barrera para que se convierta en formal. Ahí es donde se requiere la intervención del Estado para simplificar, abaratar y hacer más rápida los procedimientos para ser formal, pues al Estado le debe importar que todos se formalicen ya que con eso vamos a lograr una economía más sólida y vamos a ser como países más competitivos (**Proinversión, s/f**).

Tipo de sociedades y régimen tributario

Las MYPE pueden estar constituidas ya sea por personas naturales o jurídicas bajo cualquier forma de organización empresarial, la cual se detallará a continuación:

- **Personas naturales con negocio:**

Son aquellas personas naturales que perciben rentas de tercera categoría. Al momento de constituir una empresa como persona natural, la persona asume todos los derechos y obligaciones de la empresa a título personal. Esto implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio personal que posea, esto quiere decir con los bienes que estén a su nombre, las deudas u obligaciones que

pueda contraer la microempresa. Por ejemplo, la empresa quiebra y es obligada a pagar alguna deuda, la persona deberá hacerse responsable por ella a título personal y, en caso de no pagarla, sus bienes personales podrían ser embargados (**Pro inversión, s/f**).

- **Personas jurídicas:** De acuerdo a la Ley General de Sociedades, reglamenta y define los tipos de sociedades permitidos en el Perú, ya sea de uso común o de menor uso (**Proinversión, s/f**).

2.2.6 Teorías de sectores productivos:

Los sectores económicos son la división de la actividad económica de un estado o territorio, atendiendo al tipo de proceso productivo que tenga lugar. Divide las economías en tres sectores de actividad: la extracción de materias primas (primario), la manufactura (secundario), y los servicios (terciario) Colin Clark y Jean Fourastié . De acuerdo con esta teoría el principal objeto de la actividad de una economía varía desde el primario, a través del secundario hasta llegar al sector terciario. Fourastié vio el concepto como esencialmente positivo, y en la gran esperanza del Siglo XX escribe sobre el aumento de la calidad de vida, la seguridad social, el florecimiento de la educación y la cultura, una mayor cualificación, la humanización del trabajo y el evitar el desempleo. Los países con una baja renta para capital están en un estadio temprano de desarrollo; la mayor parte de sus ingresos nacionales son a base de la producción del sector primario.

2.2.6.1 División según la economía clásica:

Mixhel (2015) establece lo siguiente:

➤ **Sector primario o agropecuario**

Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este

sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial (Mixhel, 2015).

➤ **Sector secundario o industrial**

Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos (Mixhel, 2015).

➤ **Sector terciario o de servicios**

Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc (Mixhel, 2015).

Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional (Mixhel, 2015).

Rubro compra/venta de abarrotes

El rubro de compra/venta de abarrotes consiste en pequeñas tiendas que hay en cualquier localidad del país, sea en el área urbana y rural, que se dedican a vender productos de primera necesidad como: arroz, fideos, azúcar, papas, camotes, choclos, verduras, futas, entre otros productos que utilizan las ama de casa para preparar los alimentos cotidianos del día a día (Mixhel, 2015).

2. Comprador

Obligaciones del comprador

1. Pagar el precio, en el momento, modo y lugar pactados.
2. Devolver la parte del precio pagado, deducido los tributos y gastos del contrato cuando se resolvió el contrato por incumplimiento de pago del saldo.
3. Cuando el contrato se resuelve por no haberse otorgado, en el plazo convenido, la garantía debida por el saldo del precio.
4. Pagar inmediatamente el saldo deudor dándose x vencidas las cuotas que estuvieran pendiente, cuando dejo de pagar 3 cuotas sucesivas o no.
5. Pagar el saldo deudor cuando se ha convenido en el contrato la improcedencia de la acción resolutoria.
6. devolver lo recibido del comprador y pagar una compensación equitativa por el uso del bien e indemnizar los daños y perjuicio. En el caso en que se resuelva el contrato por falta de pago del comprador.
7. Recibir el bien en el plazo fijado en el contrato o en que señalen los usos, sino hubiera un plazo convenido o de usos diversos, el comprador deberá recibir el bien al momento de celebrar el contrato **(Mixhel, 2015)**.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. **(Financiamiento, 2011)**.

Así mismo, Es 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. 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 (**Turmero, 2014**).

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (**Perez & Campillo, 2011**).

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible. Tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo llamado interés, por lo general es una tasa de interés compuesto lo que significa que son capitalizados cada mes. (**Turmero, 2014**).

2.3.2 Definiciones de capacitación:

La capacitación es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución. En ambos casos, se debe tener en cuenta que la capacitación es un esfuerzo que realiza la entidad para mejorar el desempeño de los servidores, por lo tanto, el tipo de capacitación, debe estar en relación directa con el puesto que desempeña. Los conocimientos adquiridos, deben estar orientados hacia la superación de las fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación (**Blas, 2014**).

La capacitación va dirigida al perfeccionamiento técnico del trabajador para que éste se desempeñe eficientemente en las funciones a él asignadas, producir resultados de calidad, dar excelentes servicios a sus clientes, prevenir y

solucionar anticipadamente problemas potenciales dentro de la organización **(Moreno, 2014)**.

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también La capacitación y la comunicación son los principales instrumentos para el cambio hacia la cultura de la competitividad en las organizaciones. La capacitación debe estar vinculada a la dirección y operación estratégicas y tecnológicas de la organización. Para que los esfuerzos se conviertan en inversión en vez de gasto, la capacitación debe partir de una cuidadosa y efectiva detección de necesidades. Es trascendental la evaluación de resultados considerando el índice de costo-beneficio **(Moreno, 2014)**.

2.3.3 Definiciones de rentabilidad:

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados **(Zamora, 2011)**.

La rentabilidad se define, también, porque mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros, es decir, que una empresa es eficiente cuando no desperdicia sus recursos, en especial sus recursos financieros para obtener beneficios. Estos recursos son, por un lado, el capital (que aportan los accionistas) y, por otro, la deuda (que aportan los acreedores). A esto hay que

añadir las reservas: los beneficios que ha retenido la empresa en ejercicios anteriores con el fin de autofinanciarse (**La rentabilidad, s/f**).

2.3.4. Definiciones de micro y pequeñas empresas:

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas (**SUNAT, 2013**).

2.3.5 Definiciones de comercio:

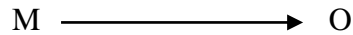
Se denomina comercio a la actividad económica consistente en la compra y venta de bienes, bien sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor (**Palma, 2008**).

El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos (**Definista, 2011**).

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación

En la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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

3.1.1 No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables en estudio, observando el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.1.2 Descriptivo

Porque el propósito de la investigación fue describir las características de las variables de estudio.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio – rubro compra y venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015, las mismas que se encuentran ubicadas en el casco urbano.

3.2.2 Muestra

Dado de que la población en estudio fue pequeña, para el recojo de la información se escogió a la totalidad de la población; por lo tanto, se trató de una muestra poblacional de 15 MYPE.

3.3 Definición conceptual y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE.	Giro del negocio de las MYPE	Nominal: Especificar
		ANTIGÜEDAD DE LAS MYPE	Razón 1 año 2 años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 Más de 16
		Objetivo de las MYPE	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las MYPE.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPE.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad	Nominal: Si

		de la empresa	No
--	--	---------------	----

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPE.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de la MYPE de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos:

3.4.1 Técnicas

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

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 27 preguntas en función de los objetivos específicos de la investigación y a la operacionalización de las variables.

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel se obtuvo las tablas y gráficos correspondientes a las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

3.6 Matriz de consistencia.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	POBLACIÓN Y MUESTRA
Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.	¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015?	Determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE, 2015. 2. Describir las características de las MYPE del ámbito de estudio, 2015. 3. Describir las características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio, 2015. 4. Describir las características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio, 2015. 5. Describir la percepción que tienen los empresarios de las MYPE del ámbito de estudio sobre la rentabilidad de sus empresas, 2015. 	Se tomó como muestra para esta investigación a población, a 15 micros y pequeñas empresas del rubro compra/venta de abarrotes, de la ciudad de Sihuas, 2015.

Fuente: Elaboración propia.

3.7 Principios Éticos

No aplicó, porque en la investigación no se manipuló nada, la investigación sólo se limitó a tomar la información tal como se encontró en su estado natural.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

CUADRO 01

ÍTEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 100% (15) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas, son adultos.
Sexo	02	El 53.33% (8) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son del sexo masculino y el 46.67% (7) son del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 80% (12) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas tienen secundaria completa y el 20% (3) tiene instrucción superior no universitaria.
Estado civil	04	El 80% (12) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son convivientes y el 20% (3) son casado.
Profesión u ocupación	05	El 100% (15) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas, son comerciantes.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04 y 05 del anexo 02.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

CUADRO 02

TABLA			
ITEMS	N°	RESULTADOS	
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 100% (15) de las MYPE estudiadas, lleva más de 03 años en el rubro.	
Formalidad de las MYPE	07	El 100% (15) de la MYPE estudiadas, son formales (inscritas en SUNAT).	
Nro. de trabajadores permanentes	08	El 93.3% (14) de las MYPE estudiadas tiene 2 trabajadores permanentes y el 6.67% (1) tiene 1 trabajador permanente.	
Nro. de trabajadores eventuales	09	El 73% (11) de las MYPE estudiadas, no tienen trabajadores eventuales, el 6.67% (1) tiene un trabajador eventual y el 20% (3) tiene dos trabajadores eventuales.	
Motivo de formación de las MYPE.	10	El 100% (15) de las MYPE estudiadas, se formaron con la finalidad de obtener ganancias.	

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 06, 07, 08, 09 y 10 del anexo 02.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento	11	El 100% (15) de las MYPE estudiadas, obtuvo financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de compra/venta de abarrotes.
Entidades de financiamiento	12	El 66.67% (10) de las MYPE estudiadas que recibieron financiamiento de terceros, lo hicieron de entidades bancarias, mientras que el 33.33% (5) lo hizo de entidades no bancarias formales.
Nombre de la institución financiera que otorgó el crédito	13	El 66.67% (10) de las MYPE lo obtuvo de una entidad bancaria (Mi Banco) y el 33.33% obtuvo su crédito en las entidades no bancarias como Caja Trujillo (6.67% que representa a uno) y la cooperativa San Juan Bautista (26.66% que representa a 4).
Entidad financiera que otorga más facilidades	14	El 86.67% (13) de las MYPE estudiadas que solicitaron créditos de terceros indicó que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 13.33% (2), manifestó que son las entidades no bancarias las que brindan mayores facilidades de acceso al crédito.

Tasa de Interés que canceló	15	El 66.67% (10) de las MYPE estudiadas, indican que la tasa de interés mensual que cancelaron fue de 2.50% siendo la TEA el 30%, el 6.67% (1) dijo que las tasas de interés mensual que cancelaron, fue de 2% siendo la TEA el 14.40%, mientras que el 26.67% (4) canceló el 2% mensual por el préstamo obtenido, siendo la TEA el 14.40%
Los créditos otorgados fueron en los montos señalados	16	El 93.33% (14) de las MYPE estudiadas manifiesta que los créditos fueron otorgados en los montos solicitados y el 6.67% (1) señaló que no les atendieron de acuerdo a sus pedidos.
Monto del crédito solicitado	17	El 60% (9) de las MYPE estudiadas precisa que, los montos del crédito solicitado fluctuaron de 21 000 a más de nuevos soles y el 40% (6) fluctuó de 10 000 a 20 000 nuevos soles.
Plazo del crédito solicitado	18	El 100% (15) de las MYPE estudiadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo.
En qué invirtió el crédito solicitado.	19	El 93.33% (14) de las MYPE estudiadas dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo y el 6.67% (1) lo hizo en activo fijo.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 y 19 del anexo 02.

4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: Describir las características de la capacitación de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

CUADRO 04

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibe capacitación cuando recibe crédito	20	El 100% (15) de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes d el otorgamiento del préstamo (crédito).
Personal recibió capacitación	21	El 100% (15) de las MYPE estudiadas, afirman que su personal no ha recibido capacitación.
La capacitación es una inversión	22	El 100% (15) de las MYPE estudiadas considera que la capacitación es una inversión.
La capacitación es relevante para la empresa	23	El 100% (15) de las MYPE estudiadas considera que la capacitación es relevante para su empresa.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 20, 21, 22 y 23 del anexo 02.

Nota: Algunas preguntas que no están incluidas en el cuadro es por la que los encuestados no respondieron a las preguntas.

4.1.5 Respecto al objetivo específico 5: Describir la percepción que tienen sobre la rentabilidad los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015.

CUADRO 05

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad	24	El 100% (15) de las MYPE estudiadas percibió que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa.
Capacitación mejoró la rentabilidad	25	El 100% (15) de las MYPE estudiadas percibió que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	26	El 100% (15) de las MYPE estudiadas percibió que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 2 últimos años.
La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años	27	El 100% (15) de las MYPE estudiadas afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 24, 25, 26 y 27 del anexo 02.

4.2 Análisis de resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) El 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas, son personas adultas dado que sus edades fluctúan entre 26 a 60 años, lo que concuerda con los resultados encontrados por **Lezama (2016), Chávez (2015) y Araujo (2011) & Casana (2013)**, donde la edad promedio de los representantes legales de las MYPE estudiadas es de 26 y 60, respectivamente.
- b) El 53.33% de los representantes legales de las MYPE estudiadas son del sexo masculino, lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Araujo (2011) & Casana (2013)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas fueron del sexo masculino en 80% y 83%, respectivamente. Estos resultados estarían indicando que el sexo masculino, suele desempeñarse en este tipo de actividad, rubro compra/venta de abarrotes.
- c) El 80% de los representantes legales de las MYPE estudiadas, tienen grado de instrucción de secundaria completa. Quiere decir que, gran parte de personas asociadas a este rubro no cuentan con grado de instrucción superior para desempeñarse con mayor eficiencia y sabiduría en el negocio. Lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Araujo (2011) & Casana (2013)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas, tienen grado de instrucción de secundaria completa en 35% y 50%, respectivamente. Estas diferencias podrían estar siendo explicadas por el giro del negocio de las MYPE en estudio.
- d) El 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas son comerciantes, lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Lezama (2016) & Casana (2013)**, donde los representantes legales de las MYPE

estudiadas, son comerciantes en 40% y 83%, respectivamente. Estos resultados estarían siendo explicado por **Definista (2011)**, quien afirma que la actividad desempeñada del sector comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- a) El 100% de las MYPE estudiadas, que se dedican al rubro de compra/venta de abarrotes, tienen más de 3 años en el rubro. Lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Casana (2013), Chávez (2015) & Araujo (2011)**, donde las MYPE estudiadas, tienen más de 3 años en el mercado en 55% y 80%, respectivamente. Estos resultados estarían implicando que, las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Lo que a su vez, según la teoría de **Valdi (2015)**, las MYPE están haciendo lo posible por mantenerse en el mercado, a pesar de no contar con el apoyo del Estado, sin subsidios, sin privilegios de ninguna clase, como sí lo han tenido (y tienen) otros sectores empresariales (empresas transnacionales y las grandes empresas).

- b) El 100% de las MYPE estudiadas, que se dedican al rubro de compra/venta de abarrotes, son formales. Lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Chávez (2015) & Casana (2013)**, donde las MYPE estudiadas, son formales en 85%, respectivamente. Debido a que el Estado viene fomentando la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, para eliminar todo trámite tedioso (**Proinversión, s/f**).

- c) El 100% de las MYPE estudiadas, que se dedican al rubro de compra/venta de abarrotes, se han creado para obtener ganancias. Lo que no concuerda con los resultados encontrados por **Lezama (2016) & Araujo (2011)**, donde las MYPE estudiadas, se crearon para subsistir en 93% y 95%, respectivamente.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- a) El 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas, han solicitado financiamiento de terceros. Lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Lezama (2016) & Araujo (2011)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas, han solicitado financiamiento de terceros en 80% y 90%, respectivamente. Lo que a su vez, concuerda con **Ixchop (2014)** quien afirma que el empresario para invertir en muchas ocasiones recurre a fuentes de financiamiento, como son los préstamos con instituciones financieras, como a los bancos en busca de recursos para financiar sus actividades. Asimismo, según la teoría de **Rojas (2015)**, quien establece que el financiamiento de terceros se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios; es decir, cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa; por ello, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

- b) El 86.67% de los representantes legales de las MYPE estudiadas, respondieron que obtuvieron financiamiento por medio de entidades bancarias. Lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Araujo (2011)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas, recurrieron a financiamiento bancario en 78%. Lo que más o menos concuerda, con los resultados encontrados por **Ixchop (2014), Aladro, Ceroni & Montero (2011)**, quienes afirman que, el empresario para invertir en muchas ocasiones recurre a fuentes de financiamiento, como son los préstamos con instituciones financieras, como a los bancos en busca de recursos para financiar sus actividades. Lo que también concuerda con lo que se establece en la teoría de **López (2014)**, quien establece que los bancos y uniones de crédito son fuentes más comunes de financiamiento, ya que, son instituciones que proporcionan el préstamo, siempre y cuando la MYPE demuestra que su solicitud está bien justificada.

- c) El 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas solicitaron crédito a corto plazo. Lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Lezama (2016) & Araujo (2011)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas, han solicitado créditos a corto plazo en 83%, 88%, respectivamente. Estos resultados pueden deberse a que los microempresarios no desean permanecer endeudados por un largo plazo, es por eso que optan por solicitar un crédito a corto plazo, el cual les permitirá subsistir en la actividad que desarrollan y las políticas de las entidades bancarias están establecidos de acuerdo al rubro del negocio. Lo que también concuerda con la teoría de **Briceño (2009)**, quien establece que el financiamiento a corto plazo se paga en un año o menos, ya que, este tipo de financiación se utiliza para satisfacer las necesidades producidas por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales en la posición financiera de la empresa.
- d) El 93.33% de los representantes legales de las MYPE estudiadas respondieron que utilizaron el crédito recibido en capital de trabajo. Lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Lezama (2016) & Araujo (2011)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas, utilizaron el crédito en capital de trabajo en 83%, 100%, respectivamente. Lo que más o menos concuerda con los resultados de **Kong y Moreno (2014), Álvaro (2013) & Arostegui (2013)**, quienes afirman que el capital de trabajo para las MYPE es lo más requerido para su subsistencia. Lo que también concuerda con la teoría de **Briceño (2009)**, quien establece que la mayoría de empresarios que solicitan financiamiento es para su capital de trabajo que les permite emprender un negocio.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- a) El 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas no han recibido capacitación para el otorgamiento de créditos financieros. Lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Chávez (2015) & Casana (2013)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas, afirman que

no han recibido capacitación para el otorgamiento de créditos financieros en 75%, respectivamente. Estos resultados encontrados, estarían explicando que en la provincia de Sihuas existen pocas entidades bancarias y aun no tienen la política de brindar capacitación a sus clientes que en su mayoría son MYPE, ya que sólo los analistas de créditos se preocupan en cumplir con sus metas de trabajo y captar nuevos clientes.

- b) Del 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas, el personal de su empresa no ha recibido ningún tipo de capacitación. Lo que concuerda con los resultados encontrados por **Araujo (2011)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas, afirman que el personal de su empresa no ha recibido ningún tipo de capacitación en 100%. Estos resultados pueden ser explicados porque en la provincia de Sihuas es una ciudad pequeña, por lo cual el crecimiento comercial es en menor escala y no existe mucha competencia; debido a esto; por ello, se ve la poca importancia que le dan a la capacitación de su personal. El propietario no invierte en la capacitación de su personal a pesar de saber la importancia que esta tiene para obtener mayores ingresos en el negocio. Sin embargo, según **Diez & Abreu (2009)** afirman que la capacitación del personal, es una actividad que no sólo debe circunscribirse a un momento específico planificado para esto, sino que la empresa debe considerar que las personas que allí laboran deben sentirse en todo momento y de manera constante apoyadas por una cultura y un ambiente donde cada día pueda representar una nueva oportunidad para saber, conocer y aprender; en donde además, se tenga presente que se obtienen diversos beneficios para la empresa y para los empleados. Es muy probable que hará de los empleados, a partir de la participación en los procesos de capacitación interna y de su formación como instructores internos, posean un mayor compromiso y una mayor identificación con la empresa y con su función dentro de la misma. Así lo establece la teoría de **Chacaltana (2001)**, quien establece que la capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas.

- c) El 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas afirman que la capacitación es una inversión. Lo que concuerda con los resultados encontrados por **Lezama (2016) & Araujo (2011)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas, afirman que la capacitación es una inversión en 87% y 90%, respectivamente. Estos resultados pueden estar siendo explicados por que cada microempresario es consciente que la capacitación es una inversión. Lo que concuerda con la teoría de **Stevens (1994)**, quien establece que la teoría del capital humano concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores, la capacitación puede incrementar la productividad del trabajo esperado en la empresa; pero para ello, se tiene que incurrir en costos, como en toda inversión los desembolsos en capacitación producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

4.2.5 Respecto al objetivo específico 5:

- a) El 100% de las MYPE estudiadas percibió que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Lo que, concuerda con los resultados encontrados por **Araujo (2011)**, donde los representantes legales de las MYPE estudiadas, afirman que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas en 100%. Estos resultados, podrían ser explicados por el rubro y la actividad desempeñada por las MYPE estudiadas y comparadas.
- b) El 100% de las MYPE estudiadas percibieron que la capacitación si mejoró la rentabilidad. Debido a que el personal recibió capacitación respecto a la atención al cliente y de cómo mejorar sus actividades que desempeñan en la empresa lo cual permitió a la MYPE obtener mayor rentabilidad.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

Las características fundamentales de los representantes legales de las MYPE estudiadas son las siguientes: La totalidad (100%) son adultos y su ocupación es de comerciante, poco más de 2/3 (80%) tienen grado de instrucción de secundaria completa y su estado civil es de convivientes y poco más de la mitad (53.33%) son de sexo masculino. Los resultados de que los representantes legales de las MYPE son adultos y tienen como ocupación el de ser comerciantes en su propio negocio, estaría indicando que la totalidad de las MYPE están a cargo de los mismos dueños los cuales son adultos y por ende manejan su negocio sin tener en cuenta la tecnología moderna, las estrategias de atención al cliente y el adecuado manejo del financiamiento en su negocio. Sobre todo en el sector comercio – rubro abarrotes de Sihuas.

Por ello, se recomienda a los dueños y/o representantes del sector comercio – rubro abarrotes de Sihuas que por el hecho de ser adultos y ellos mismos estar al frente del negocio, deben de esmerarse por contar en su negocio con tecnología moderna, mejorar la atención al cliente a través de estrategias y mejorar el manejo del financiamiento empleado en su negocio.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Las características más relevantes de las MYPE estudiadas son las siguientes: La totalidad (100%) tienen más de 3 años en el rubro, son formales y se formaron con la finalidad de obtener ganancias; casi la totalidad (93.3) tienen 2 trabajadores permanentes; y poco más de 2/3 (73) no tienen trabajadores eventuales. Estos resultados estarían indicando que las MYPE del sector comercio – rubro abarrotes de Sihuas a pesar de tener más de 3 años en el mercado no tienen trabajadores eventuales debido a que no consideran necesario contratar trabajadores eventuales a pesar de que en ocasiones es indispensable contar con dichos trabajadores.

Por ello, se recomienda a las MYPE del sector comercio - rubro de abarrotes, que deben tratar de contratar los fines de semana y fechas importantes que se llevan a cabo en la provincia de Sihuas a trabajadores eventuales los que les pueden ser de mucha ayuda cuando la demanda de clientes aumentan.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

Las características relevantes del financiamiento de las MYPE estudiadas son: La totalidad (100%) obtuvo financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de compra/venta de abarrotes, el mismo que fue de corto plazo; casi la totalidad (93.33%) de los créditos fueron otorgados en los montos solicitados, los cuales fueron invertidos en capital de trabajo; la mayoría (86.67) recurren a entidades bancarias, porque les otorgan mayores facilidades para la obtención de sus créditos, alrededor de 2/3 (66.67) que recibieron financiamiento de terceros, lo hicieron de entidades bancarias como Mi Banco, indicando que la tasa de interés mensual que cancelaron fue de 2.50% siendo la TEA el 30% anual, y poco más de la mitad (60%) precisan que los montos del crédito solicitado fluctuó en 21 000 a más de nuevos soles. Estos resultados indican que la mayoría de las MYPE del sector comercio y rubro- abarrotes de Sihuas, acuden a financiamiento de terceros (bancos) y que dicho financiamiento lo invierten en capital de trabajo fundamentalmente.

Se recomienda a las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes de Sihuas que los créditos obtenidos a través de entidades financieras deben de distribuirse adecuadamente en capital de trabajo (como insumos, materia prima, y mano de obra, reposición de activos fijos, etc) y en activo fijo, para que el futuro puedan crecer y desarrollarse.

5.4 Respecto al objetivo específico 4:

Las características de la capacitación de las MYPE estudiadas son: La totalidad (100%) no recibieron capacitación para el otorgamiento de los préstamos; consideran que la capacitación es una inversión y a la vez es relevante para la MYPE; sin embargo, el personal que labora en la MYPE no ha recibido ningún tipo de capacitación. Estos resultados estarían indicando que las MYPE del sector comercio – rubro abarrotes de Sihuas no reciben ningún tipo de capacitación, como por ejemplo, de cómo mejorar la atención a los clientes, como organizarse mejor para mejorar la rentabilidad de la microempresa.

Por ello, se recomienda a las MYPE del sector comercio - rubro de abarrotes de la ciudad de Sihuas, invertir en capacitar a su personal en atención al cliente para mejorar la rentabilidad.

5.5 Respecto al objetivo específico 5:

Las características de la percepción de la rentabilidad de las MYPE estudiadas son: La totalidad (100%) percibió que el financiamiento otorgado y la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa en los 2 últimos años. Estos resultados estarían indicando que las MYPE del sector comercio – rubro abarrotes de Sihuas, su rentabilidad ha mejorado, a pesar de que el personal de las MYPE no reciben ningún tipo de capacitación.

Por ello, se le recomienda a los dueños y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro abarrotes de Sihuas, seguir manteniendo su rentabilidad y posicionarse en el mercado.

5.6 Conclusión general:

La totalidad (100) de las MYPE del sector comercio - rubro abarrotes del distrito de Sihuas, 2015, son adultos, su ocupación es de comerciante, tienen más de 3 años en el mercado, son formales, se formaron con la finalidad de obtener ganancias, obtuvieron financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de compra/venta de abarrotes, el que fue de corto plazo, no recibieron capacitación para el otorgamiento de los préstamos, consideran que la capacitación es una inversión y a la vez es relevante para la MYPE, sin embargo, el personal que labora en la MYPE no ha recibido ningún tipo de capacitación. Así mismo, el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de sus empresas en los 2 últimos años. Sin embargo, estos resultados podrían ser mejores si se le da importancia a la capacitación.

Por ello, se recomienda a las MYPE del sector comercio – rubro abarrotes a través de alguna institución educativa de buena voluntad, implementar cursos de capacitación a las MYPE en general y a las MYPE estudiadas en particular, para que tanto los dueños como su personal, tengan una visión más clara de cómo

deberá ser en el desempeño de la actividad en que se desenvuelven, para de ser más competitivos en el mercado.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas:

- Admin. (2009). La Teoría de la Agencia. Recuperado de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-teoria-de-la-agencia>.
- Aladro, S., Ceroni, C. & Montero, E. (2011). Financiamiento en la MIPyMEs; Análisis de caso práctico”. Universidad de Chile. Recuperado de: http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf
- Alarcón, A. (2007). La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas. Cuba. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- Albujar, H., Janampa L., Odar R. & Osorio M. (2008), Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana. Recuperado en: <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/>
- Álvaro, A. (2013). “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas” (Tesis para optar el título de Maestría en dirección de negocios). Universidad Nacional de La Plata; La Plata, Argentina. Recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3
- Amadeo, A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Mypes. Recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3
- Aprolayans (2013). Teoría de la Empresa. Recuperado de : <http://es.slideshare.net/layans/teoria-de-la-empresa-23496019>
- Araujo, C. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro

- abarrotos, del distrito de Callería, período 2009 – 2010l. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Pucallpa, Perú.
- Arostegui, A. (2013). “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas” Universidad Nacional de la plata. Recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3
- Avolio, B, Mesones, A. & Roca, E. (s/f). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES). CENTRUM católica.
- Barcena, A., Prado, A., Perez, R., & Cimoli, M. (2013). Como mejorar la competitividad de las MYPE en la Unión Europea y en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL.
- Blas, P. (2014). Diccionario de Administración y finanzas .Estados Unidos de America: Palibriollc. Recuperado de: <http://www.definicion.org/financiamiento>
- BCRP. (2009). *Importancia de facilitar el acceso al Crédito a la micro y pequeña empresa*. Perú. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- Briceño, A. (2009). *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtm>
- Bustos, J. (2013). “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”. Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de: <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Cabrera, D. (2005). Caja de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeños empresarios. (Tesis Licenciatura) - Escuela de Negocios, Universidad de las Américas Puebla. Mayo. Puebla, México. Recuperado de: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/cabrera_d_r/capitulo_3.html
- Casana C. (2013) Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad

- de las Micro Y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Abarrotes De Casma 2011-2012. Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Chacaltana, J. (2001). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. Recuperado de: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Chávez, P. (2015) Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro peluquerías del distrito de Huaraz periodo 2012. Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Tesis-Contabilidad-mypes/44487424.html>
- Cofide. (2016). El Banco de Desarrollo del Perú. Recuperado de: <http://www.cofide.com.pe/cofideportal/main/productos/apoyo-mipe/mipyme>.
- Condusef. (2013). (Comision Nacional para la Proteccion y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros). Recuperado de: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/otros-sectores/casas-de-empeno/519-el-sistema-financiero-informal>
- Definista (2011). Definición de empresa Recuperado de: [http:// Definicion de empresa](http://Definicion de empresa).
- Diez & Abreu (2009). Impacto de la capacitación interna en la productividad y estandarización de procesos productivos, Daena: International Journal of Good Conscience. Recuperado de: [http://www.spentamexico.org/v4-n2/4\(2\)%2097-144.pdf](http://www.spentamexico.org/v4-n2/4(2)%2097-144.pdf).
- Di Corrado, M. (2013) “Financiamiento por Venture Capital en Argentina”. Universidad del Cema Buenos Aires. Recuperado de: https://www.ucema.edu.ar/posgradodownload/tesinas2013/Tesina_MBA_UCEMA_DiCorrado.pdf
- Dobón, M. (2013). Tipos de microemprendimiento. Gestió.org. Recuperado de <http://www.gestion.org/economia-empresa/35184/las-ventajas-de-las-microempresas/>
- Ducker, P. (1994). Gerencia para el futuro. Grupo Editorial Norma.
- Echavarría, S. (2006). Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas

- empresas (PYMES). Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México.
- Ferraro, C.; Goldstein, E.; Zuleta, A. & Garrido, C. (2011). El financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Recuperado de: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214639>.
- Ferruz, L. (2000). La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras. Zaragoza – España. [2014 oct. 25]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM><http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/200.HTM><http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/300.HTM>
- Financiamiento. (2011). [2014 oct. 25]. Disponible en: <http://www.financiamiento.com.mx/wp/?p=11>
- Gómez. (2013). *El arrendamiento financiero como medio para impulsar a las pequeñas y medianas empresas y la empresa Naolinqueño*. Veracruz – México.
- Ixchop (2014). Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas de la ciudad de Mazatenango. Guatemala.
- Kong y Moreno (2014) en su trabajo de investigación sobre: “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPEs del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012”. http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- La rentabilidad (s/f). Qué es la rentabilidad y cómo medirla. Recuperado de: <http://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf>
- Ley de promoción y formalización de las micro y pequeña empresa. Ley n° 28015 (2003). Perú. Recuperado de: http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
- Lezama, C. (2016). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta

- de abarrotes – Barrio Mercado Centenario – Cajabamba, 2015. (Tesis para optar el título profesional de licenciado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Cajamarca, Perú.
- López, J. (2014). Importancia de las fuentes de financiamiento para las empresas. México. Gestipolis. Recuperado de:
<http://www.gestipolis.com/finanzas-contaduria-2/importancia-de-las-fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas.htm>.
- López, M. (2009). Análisis Estadístico Del Financiamiento A Las Pymes En México (1998 A 2008). Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de:
<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/3323/lopezmartinez.pdf?sequence=1>
- Mendivil, J. (2007). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*. Perú. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes.shtml>.
- Ministerio de Producción (2012). Producción nacional – Enero 2014. Recuperado de:
<https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-produccion-nacional-ene-2014.pdf>
- MYPE (2013). Las leyes de las Micro y Pequeñas Empresas.
- Mixhel (2015). Lectura: Sectores Económicos. Recuperado de:
<http://www.rekursosacademicos.net/web/sectores-economicos-2Universidad-de-costa-rica/>
- Monroy, J. (2011). “Financiamiento de las PyMES en México durante la última década (2000-2010)”. (Optar el título profesional de Economista). Universidad Autónoma Metropolitana. D.F., México.
- Moreno, R. (2014). La capacitación. Recuperado de:
<http://www.uar.edu.mx/ensayo/2100-capacitaci%C3%B3n-y-desarrollo-del-personal.html>
- OIT-Oficina Internacional Del Trabajo (2005). Guía para mejorar la productividad de la pequeña y mediana empresa. Santiago de Chile. Recuperado de:
<http://www.oitchile.cl/pdf/publicaciones/dia/dia015.pdf>
- Palma, C. (2008). Financiamiento no tradicional a las micro, pequeñas y medianas

- empresas (mipymes) Costarricenses. Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
Recuperado de:
<http://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/71447>
- Pérez, L. & Campillo, F. (2011). *Financiamiento*. Recuperado de:
<http://infomipyme.tmp.vishosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Proinversión (2006). Gerenciando una MYPE. Lima, Perú. Recuperado de:
<https://gerenciaempresarial.wikispaces.com/file/view/GERENCIANDO+UN+A+PYME.pdf>
- Proinversión (s/f). Formalización y Constitución de la Mypes. Recuperado de:
<http://www.proinversion.gob.pe/modulos/LAN/landing.aspx?are=0&pfl=1&lan=10&tit=proinversi%C3%B3n-institucional>
- Quincho (2013). La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes.
Recuperado de:
http://www.monografias.com/trabajos89/financiamientomypes/financiamiento_mypes.shtml#introduccion
- Ravelo, J. (2010). Las Mypes en el Perú. Lima, Perú. Recuperado de:
<file:///C:/Users/Usuario/Downloads/3952-15066-1-PB.pdf>
- Recinos, I. (2011). El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas del el Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- Ricardi, J. (2013). El Financiamiento. Recuperado de : <http://conceptodefinicion.de/comercio.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=36.%09Ricardi+G%2F>
- Rojas, V. (2015). Inventarios Como Fuentes de Financiamiento. Obtenido de Academia
Recuperado de:
http://www.academia.edu/18405752/Inventarios_como_fuentes_de_financiamiento
- Sarmiento, R. (2004). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia. Recuperado de:
<https://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>
- Sanchez, J. (2002). Análisis de rentabilidad de la empresa. Recuperado de:

- <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Sence (2006). Diseño curricular basado en competencias y aseguramiento de la calidad en la educación superior. Recuperado de: <http://www.upch.edu.pe/rector/dugec/images/files/biblioteca/39.PDF>.
- Silupú, B. (2008). Fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú. Perú. Recuperado de: http://www.elcriterio.com/revista/ajoica/contenidos_1/silup_u_n1.pdf
- Stevens, M. (1994) “A Theoretical Model of On-the-Job Training with Imperfect Competition”. Oxford Economic Papers, Vol. 46 (4): 537-562.
- SUNAT (2013). Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- Taveras, J. (2005). Financiamiento Bancario. República Dominicana: Facultad de Ciencias Económicas UASD.
- Téllez, M. (2010). Pedagogía para la Capacitación del Desarrollo Armónico del Trabajo en Equipo y la Cultura de Servicio – No hay Organización de Calidad sin personas de Calidad. (Tesis para optar al título de Licenciada Pedagogía). Universidad International College for Experienced Learning. D.F. D.F., México.
- Tello, L. (2014). Financiamiento del Capital de Trabajo para Contribuir al Crecimiento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresas Comerciales. Distrito de Pacasmayo. Pacasmayo, Perú. Recuperado de: <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/760>
- Turnero, I. (2014). Decisiones de financiamiento. Caracas-Venezuela. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos100/decisiones-de-financiamiento-i/decisiones-de-financiamiento-i.shtml>
- Valdi K. (2015). El origen de las mypes. Recuperado el 01 del 04 del 2016. Recuperado de: <http://documents.mx/documents/el-origen-de-las-mypes.html>
- Velecela, N. (2013). “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. (Tesis para optar el grado el Magister) . Universidad de cuenca. Cuenca, Ecuador. Recuperado de:

- <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
- Vilchez, P. (2014). Perú: Financiamiento Formal e Informal en el Sector Agrario Gestionamundo. Recuperado de: <http://gestionamundo.blogspot.pe/2014/06/peru-financiamiento-formal-e-informal.html>.
- Villafuerte (2009). Teoría de las mype. Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-LasMypes/1967589.html>.
- Villarán F. (2011). Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Mype Peruana. Recuperado el 15 de 04 de 2016. Recuperado de: http://archivo.cepal.org/pdfs/ebooks/politicas_apoyo_pymes.pdf
- Vizcarra, N. (2009). Importancia de la capacitación para las MYPE. Perú. Recuperado de: <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>
- Zamora, A. (2011). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán*. México. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/introduccion.html>

6.2 Anexos:

6.2.1 Anexo 01: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de abarrotes de la ciudad de Sihuas, 2015”**.

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

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

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

1.3 Grado de instrucción:

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

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Formalidad de la MYPE: MYPE Formal: (...) MYPE Informal: (...)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la MYPE: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (sobre vivencia): (...)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga.....

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas usureros (...)

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (....) No (....)

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local
(%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación
(%)..... Otros - Especificar: (%)

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Si (....) No (....)

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años:

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

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

Inversión del crédito financiero (....) Manejo empresarial (....)
Administración de recursos humanos (....) Marketing Empresarial (....)
Otro: especificar.....

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

Si (....) No (....)

4.5. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

1 curso (....) 2 cursos (....) 3 cursos (....) Más de 3 cursos (....)

4.6 En que años recibió más capacitación:

2014(....) 2015 (....)

4.7 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

Si (....) No (....)

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

Si (....) No (....)

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial (....) Manejo eficiente del microcrédito (....) Gestión
Financiera (....) Prestación de mejor servicio al cliente (....) Otros:
especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

Si (....) No (....)

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

Si (....) No (....)

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: Si (....) No (....)

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Si (....) No (....)

Sihuas, Agosto, del 2018.

6.2.2 Anexo 02: Tabla y gráficos

1. Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

TABLA 01

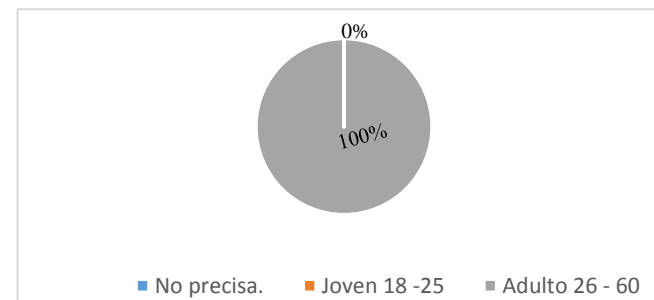
EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPE

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	0	0 %
joven 18-25	0	0 %
adulto 26-60	15	100 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 01

EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPE



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

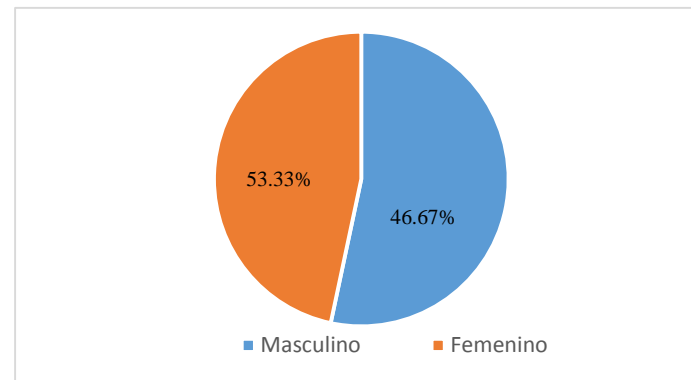
En la tabla y gráfico 01 se observa, que el 100 % (15) son adultos mayores de 26 a más

TABLA 02
SEXO DE LOS REPRESENTANTES
LEGALES DE LAS MYPE

Sexo	Frecuencia	Porcentaje %
Masculino	8	53.33 %
Femenino	7	46.67 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 02
SEXO DE LOS REPRESENTANTES
LEGALES DE LAS MYPE



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 02 se observa, que el 53.33 % (8) son masculinos y el 46.67% (7) son femeninos

TABLA 03

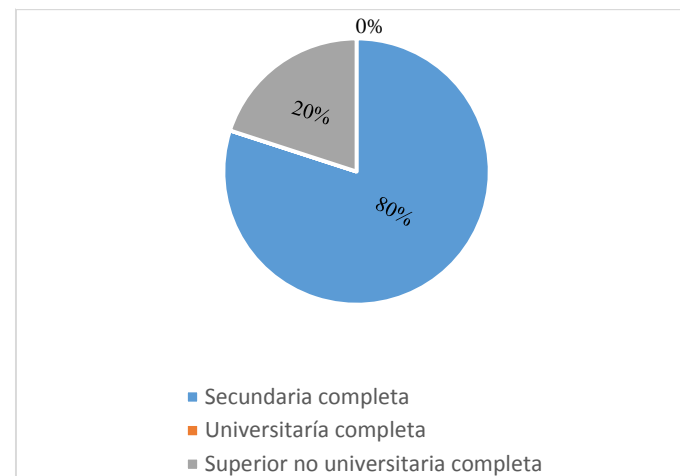
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje %
Secundaria Completa	12	80 %
Universitaria Completa	0	0 %
Superior no Universitaria Completa	3	20 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 03

GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 03 se observa, que el 80 % (12) solo tienen educación secundaria completa y el 20% (3) tienen superior no universitaria completa.

TABLA 04

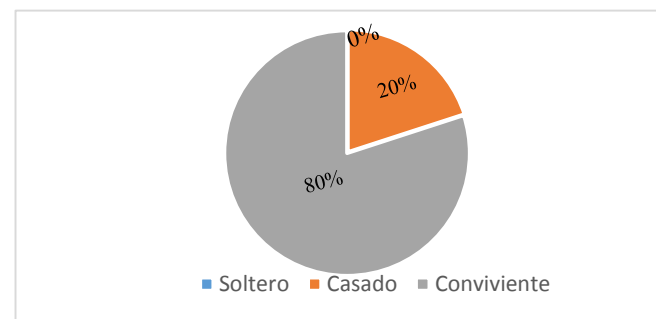
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje %
Soltero	0	0 %
Casado	3	20 %
Conviviente	12	80 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 04

ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 04 se observa, que el 80 % (12) son convivientes y el 20% (3) son casados.

TABLA 05

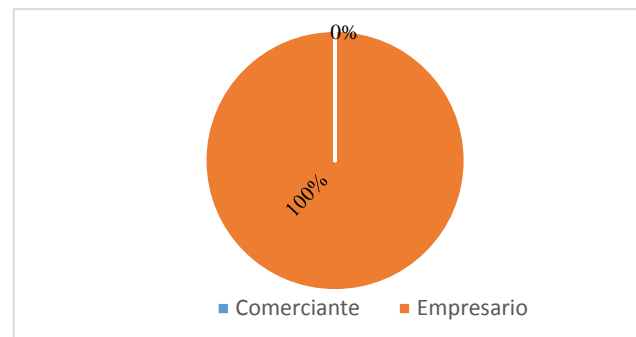
PROFESION U OCUPACION DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE

Profesión	Frecuencia	Porcentaje %
Comerciantes	0	0 %
Empresarios	15	100 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 05

PROFESION U OCUPACION DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 05 se observa, que el 100 % (15) son empresarios.

2. Respecto a las características de las MYPE (objetivo específico 2)

TABLA 06

¿HACE CUÁNTO TIEMPO SE DEDICA AL SECTOR Y RUBRO EMPRESARIAL?

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje %
1 año	0	0 %
2 años	0	0 %
3 años	0	0 %
más 3 de años	15	100 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 06

¿HACE CUÁNTO TIEMPO SE DEDICA AL SECTOR Y RUBRO EMPRESARIAL?



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 06 se observa, que el 100 % (15) tienen más de 3 años de antigüedad en el rubro empresarial

TABLA 07

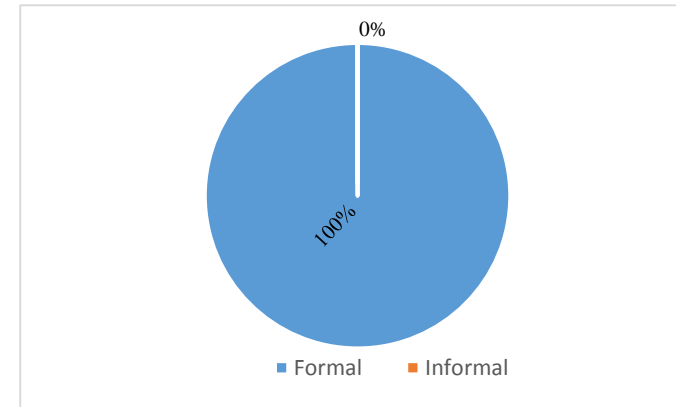
FORMALIDAD DE LAS MYPE

Formalidad de la MYPE	Frecuencia	Porcentaje %
Formal	15	100 %
Informal	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 07

FORMALIDAD DE LAS MYPE



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 07 se observa, que el 100 % (15) son empresas formales.

TABLA 08

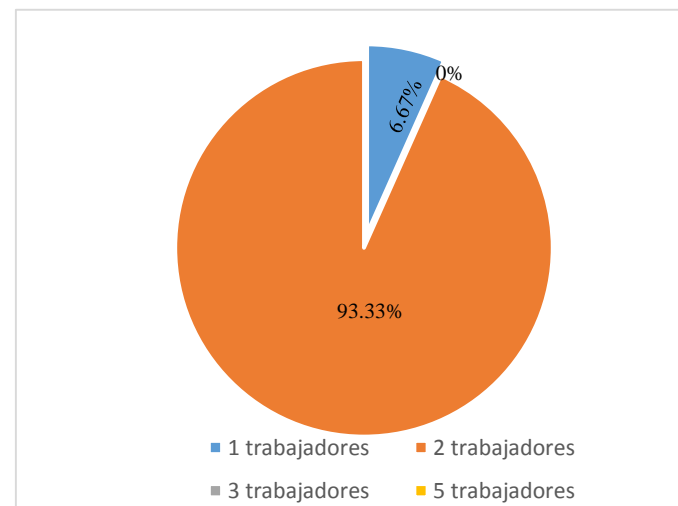
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje %
1 trabajador	1	6.67 %
2 trabajadores	14	93.33 %
3 trabajadores	0	0 %
5 trabajadores	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 08

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 08 se observa, que el 93.33 % (14) tienen trabajadores permanentes y el 6.67% (1) tienen solo 1 trabajador permanente.

TABLA 09

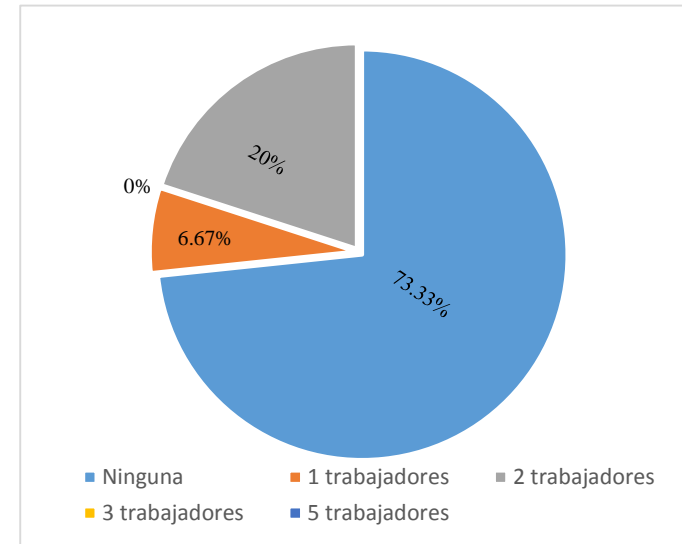
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	11	73.33 %
1 trabajador	1	6.67 %
2 trabajadores	3	20.00 %
3 trabajadores	0	0 %
5 trabajadores	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 09

NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

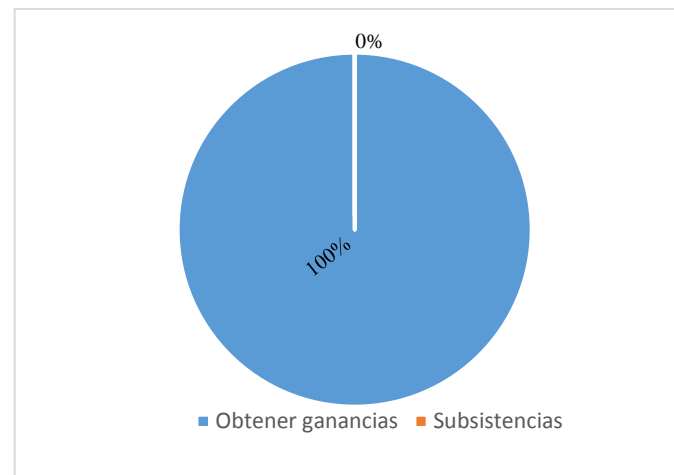
En la tabla y gráfico 09 se observa, que el 73.33 % (11) no tienen trabajadores eventuales, el 20% (3) tienen 2 trabajadores eventuales y el 6.67 (1) tienen 1 solo trabajador eventual.

TABLA 10
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MYPE

Formación por	Frecuencia	Porcentaje %
Obtener ganancias	15	100 %
Subsistencia	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 10
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MYPE



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 10 se observa, que el 100 % (15) se formó la MYPE con la finalidad de obtener ganancias.

3. Respecto a las características del financiamiento (objetivo específico 3)

TABLA 11

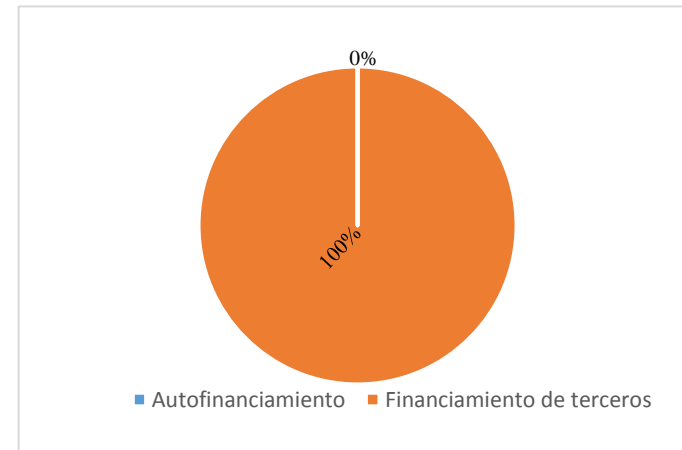
¿CÓMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA?

Forma de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje %
Autofinanciamiento	0	0 %
Financiamiento de terceros	15	100 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 11

¿CÓMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA?



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 11 se observa, que el 100 % (15) son financiados por terceros.

TABLA 12

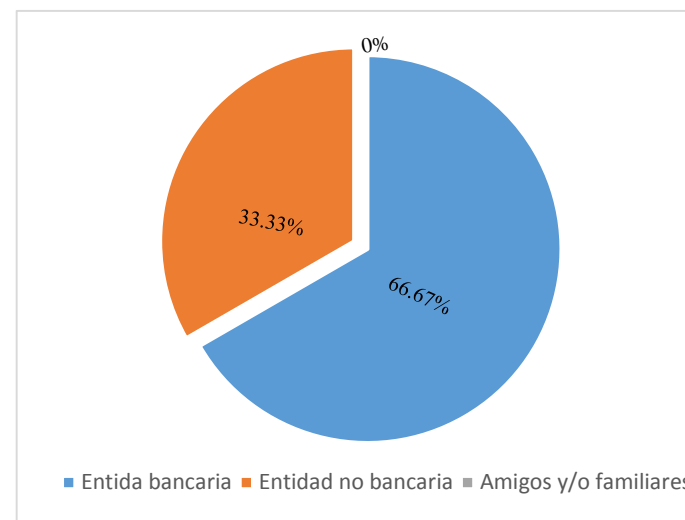
**SI EL FINANCIAMIENTO ES DE
TERCEROS: ¿DE QUE TIPO DE
ENTIDADES FINANCIERAS HAN
OBTENIDO LOS CRÉDITOS?**

Institución	Frecuencia	Porcentaje %
Entidad bancaria	10	66.67 %
Entidad no bancaria	5	33.33 %
Amigos y/o familiares	0	0.00 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 12

**SI EL FINANCIAMIENTO ES DE
TERCEROS: ¿DE QUE TIPO DE
ENTIDADES FINANCIERAS HAN
OBTENIDO LOS CRÉDITOS?**



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 12 se observa, que el 66.67 % (10) son financiados por entidades bancarias y el 33.33% (5) son financiados por entidades no bancarias.

TABLA 13

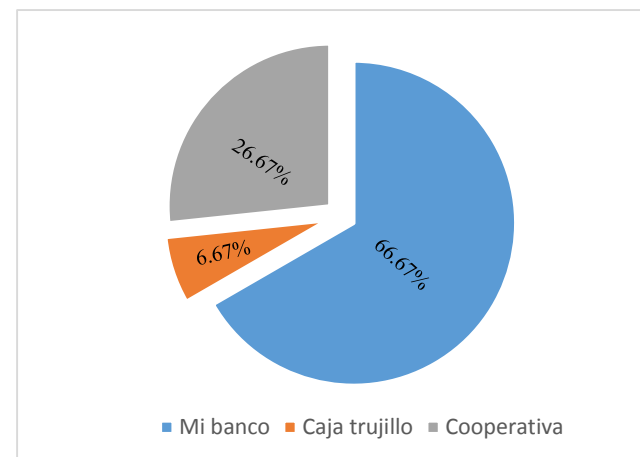
**NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN
FINANCIERA QUE OTORGÓ EL CRÉDITO**

Institución	Frecuencia	Porcentaje %
Mi banco	10	66.67 %
Caja Trujillo	1	6.67 %
Cooperativa	4	26.67 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 13

**NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN
FINANCIERA QUE OTORGÓ EL
CRÉDITO**



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 13 se observa, que el 66.67 % (10) son otorgados el crédito por mi banco, el 26.67% (4) son otorgados los créditos por la cooperativa y el 6.67% (1) son otorgados sus créditos por caja Trujillo.

TABLA 14

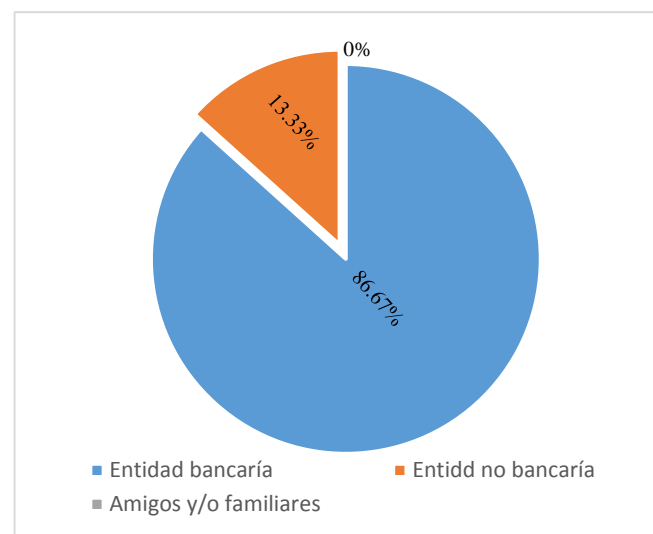
ENTIDAD FINANCIERA QUE OTORGA MÁS FACILIDADES DE CRÉDITO

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje %
Entidad bancaria	13	86.67 %
Entidad no Bancaria	2	13.33 %
Amigos y/o familiares	0	0.00 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 14

ENTIDAD FINANCIERA QUE OTORGA MÁS FACILIDADES DE CRÉDITO



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

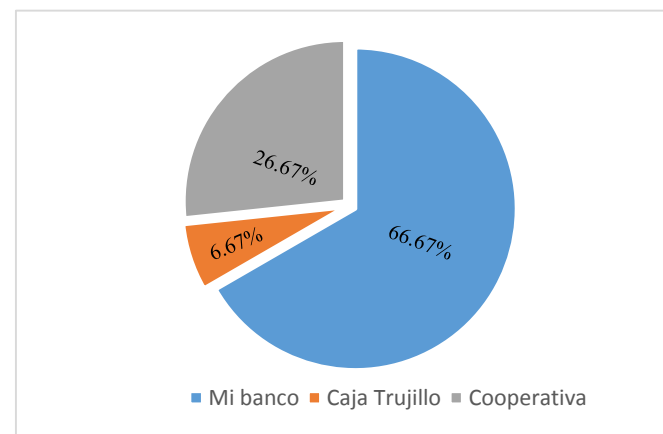
En la tabla y gráfico 14 se observa, que el 86.67 % (13) son las entidades bancarias que brindan más facilidades de crédito y el 13.33% (2) son las entidades no bancarias que brindan facilidades.

Gráfico 15
TASA DE INTERÉS QUE CANCELÓ

Institucion financiera	Tasa de interés	FEA %	frecuencia	Porcentaje
Mi banco	2.5	30.00	10	66.67 %
Caja Trujillo	2	14.40	1	6.67 %
Cooperativa	2	14.40	4	26.67 %
Total	15		15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 15
TASA DE INTERÉS QUE CANCELÓ



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 15 se observa, que el 66.67 % (10) cancelaron el 2.5 de tasa de interés en mi banco mientras el 33.34% (5) cancelaron el 2.0 de tasa de interés en las entidades no bancarias.

TABLA 16

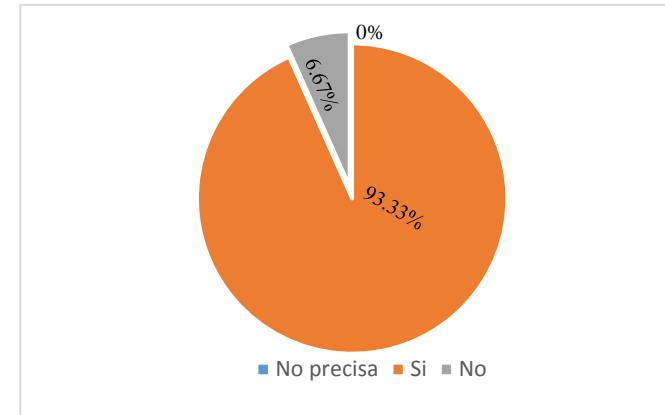
¿LOS CRÉDITOS OTORGADOS, FUERON EN LOS MONTOS SEÑALADOS?

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	0	0 %
Si	14	93.33 %
No	1	6.67 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 16

¿LOS CRÉDITOS OTORGADOS, FUERON EN LOS MONTOS SEÑALADOS?



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

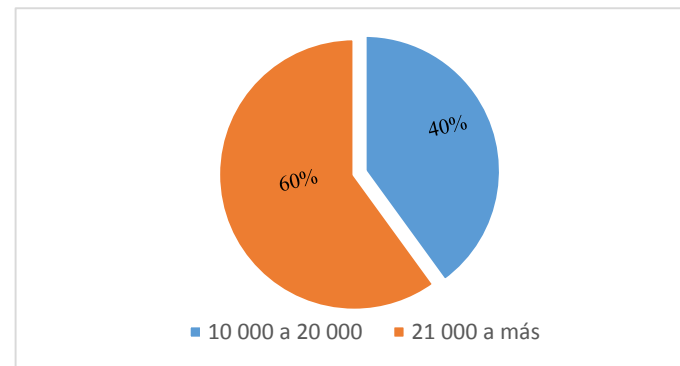
En la tabla y gráfico 16 se observa, que el 93.33 % (14) los créditos otorgados fueron en los montos señalados y el 6.67% (1) no fueron en los montos señalados.

TABLA 17
MONTO DEL CRÉDITO SOLICITADO

Monto solicitado	Frecuencia	Porcentaje %
10 000 a 20000	6	40 %
21 000 a más	9	60 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 17
MONTO DEL CRÉDITO SOLICITADO



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 17 se observa, que el 60 % (9) fueron atendidos de 21000 soles a más y el 40% (6) fueron atendidos entre 10000 a 20000 soles.

TABLA 18

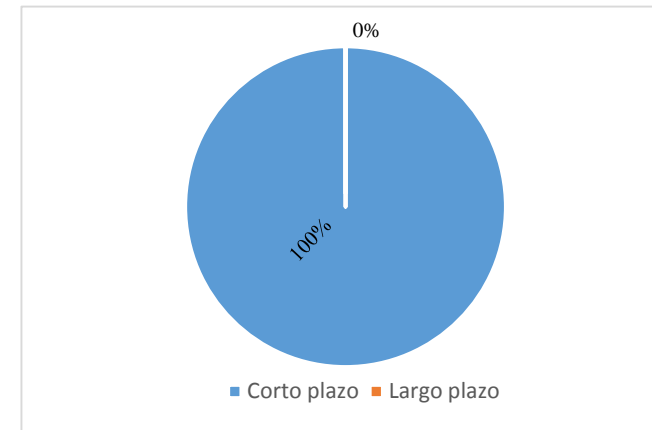
PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO

Plazo	Frecuencia	Porcentaje %
Corto plazo	15	100 %
Largo Plazo	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 18

PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 18 se observa, que el 100 % (15) los créditos solicitados son a corto plazo.

TABLA 19

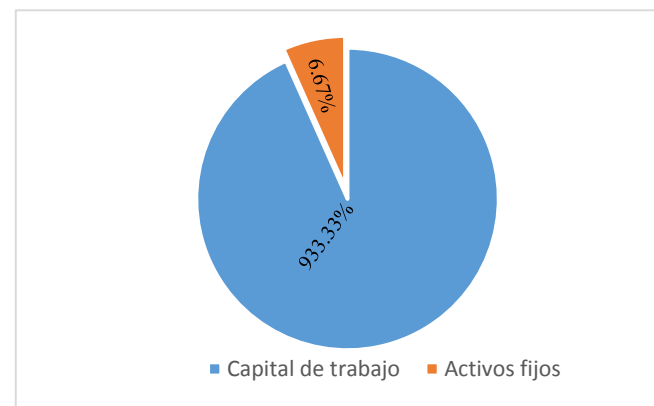
¿EN QUE INVIRTIÓ EL CREDITO SOLICITADO?

Tipo de inversión	Frecuencia	Porcentaje %
Capital de trabajo	14	93.33 %
Activos fijos	1	6.67 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 19

¿EN QUE INVIRTIÓ EL CREDITO SOLICITADO?



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 19 se observa, que el 93.33 % (14) invirtió el crédito en capital de trabajo y el 6.67% (1) invirtió el crédito en activos fijos.

4. Respecto a las características de la capacitación (objetivo específico 4)

TABLA 20

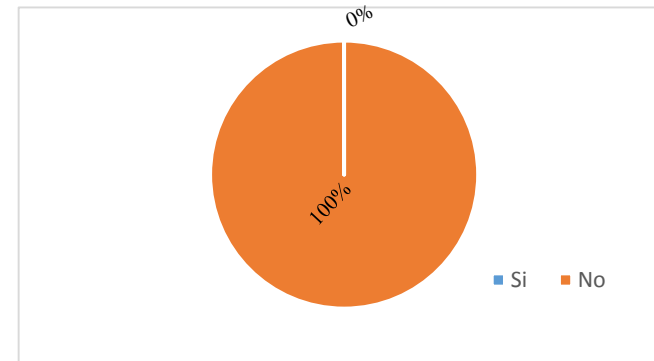
¿RECIBIÓ USTED CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO FINANCIERO?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Si	0	0 %
No	15	100 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 20

¿RECIBIÓ USTED CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO FINANCIERO?



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 20 se observa, que el 100 % (15) no recibió capacitación al otorgamiento del crédito.

TABLA 21

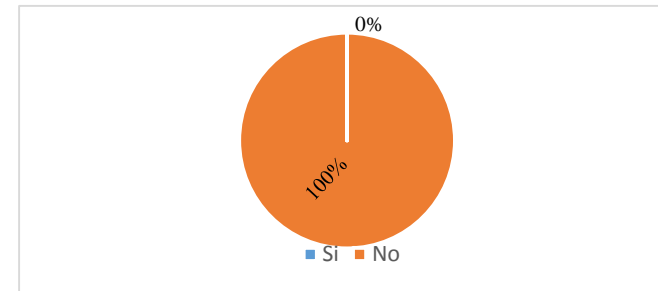
**EL PERSONAL DE SU EMPRESA HA RECIBIDO
ALGÚN TIPO DE CAPACITACIÓN**

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
Si	0	0 %
No	15	100 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 21

**PERSONAL DE SU EMPRESA HA
RECIBIDO ALGÚN TIPO DE**



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 21 se observa, que el 100 % (15) no recibió capacitación su personal de su empresa.

TABLA 22

**¿CONSIDERA USTED QUE LA
CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO, ES
UNA INVERSIÓN?**

Capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje %
Si	15	100 %
No precisa	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 22

**¿CONSIDERA USTED QUE LA
CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO,
ES UNA INVERSIÓN?**



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 22 se observa, que el 100 % (15) considera que la capacitación es una inversión.

TABLA 23

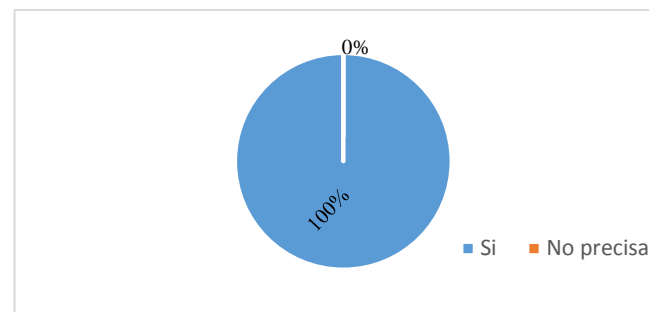
¿LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LA EMPRESA?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje %
Si	15	100 %
No precisa	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 23

¿LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LA EMPRESA?



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 23 se observa, que el 100 % (15) consideran que la capacitación es relevante para su empresa.

5. Respecto a la percepción de la rentabilidad (objetivo específico 5)

TABLA 24

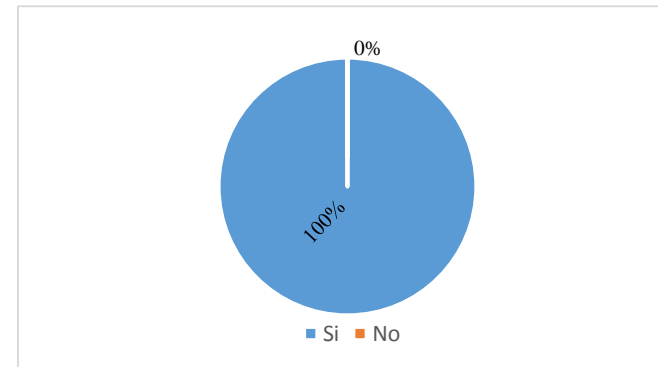
¿CREE USTED QUE EL FINANCIAMIENTO OTORGADO HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?

El financiamiento mejora la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje %
Si	15	100 %
No	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en

GRÁFICO 24

¿CREE USTED QUE EL FINANCIAMIENTO OTORGADO HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 24 se observa, que el 100 % (15) mencionan que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad.

TABLA 25

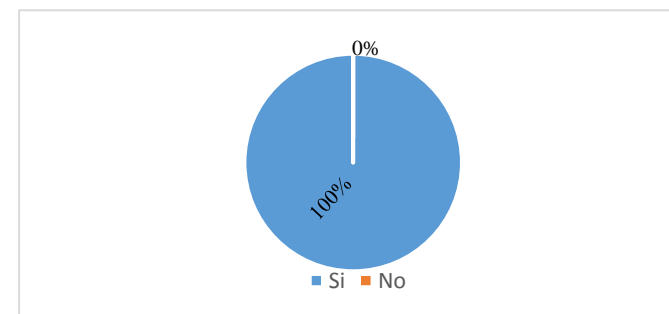
¿CREE USTED QUE LA CAPACITACIÓN HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?

La capacitación a mejorado la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje %
Si	15	100 %
No Precisa	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 25

¿CREE USTED QUE LA CAPACITACIÓN HA MEJORADO LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA?



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 25 se observa, que el 100 % (15) mencionan que la capacitación ha mejorado su rentabilidad.

TABLA 26

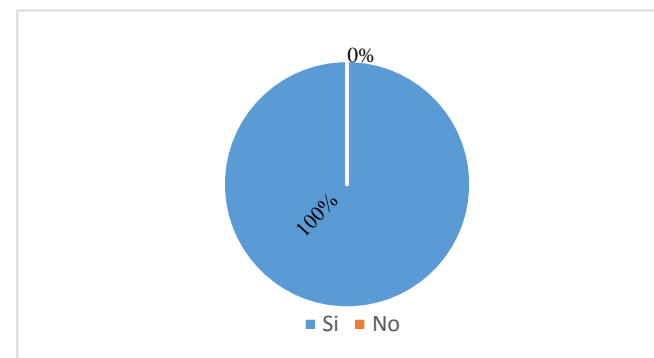
¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA, HA MEJORADO EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS?

La rentabilidad a mejorado en los 2 últimos años	Frecuencia	Porcentaje %
Si	15	100 %
No	0	0 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes de las MYPE en estudio. legales

GRÁFICO 26

¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA, HA MEJORADO EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS?



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 26 se observa, que el 100 % (15) mencionan que la rentabilidad a mejorado en los dos últimos años.

TABLA 27

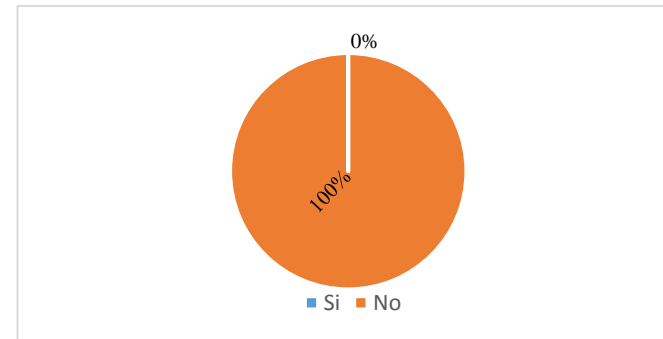
¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA, HA DISMINUIDO EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS?

La rentabilidad a disminuido en los 2 últimos años	Frecuencia	Porcentaje %
Si	0	0 %
No	15	100 %
Total	15	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

GRÁFICO 27

¿CREE USTED QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA, HA DISMINUIDO EN LOS DOS ÚLTIMOS



FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

En la tabla y gráfico 27 se observa, que el 100 % (15) mencionan no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años.