

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO ABASTECIMIENTO DE
EQUIPOS DE CÓMPUTO – CHIMBOTE, 2014.**

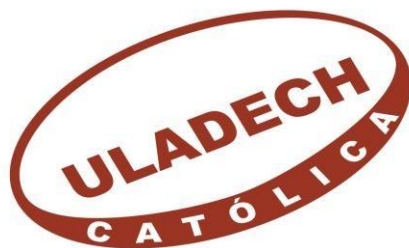
**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:
BACH. YEISY IRENE MAGUIÑA RUIZ

ASESOR:
MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO ABASTECIMIENTO DE
EQUIPOS DE CÓMPUTO – CHIMBOTE, 2014.**

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

AUTORA:
BACH. YEISY IRENE MAGUIÑA RUIZ

ASESOR:
MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios:

Por ser mi amigo, por guiarme por el buen camino y no dejarme sola en ningún momento, por regalarme sus bendiciones hasta hoy y por el conocimiento para culminar mis estudios con la entrega de este trabajo.

A mi asesor:

Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco, por sus conocimientos, sus orientaciones, su manera de trabajar, y su constante motivación han sido fundamentales para la elaboración de este informe de tesis.

DEDICATORIA

A mi madre:

Mery Terrones

por darme su amor, ejemplo
y comprensión, por haberme inculcado
valores y hacer de mí una persona de bien, por
ser mi fuente de inspiración y motivación para superarme cada
día y así poder alcanzar mis objetivos y metas propuestas.

A mi tía:

Evelyn Terrones

por haber sido ejemplo para
llegar a ser una persona emprendedora
y no escatime esfuerzos para lograr mis anhelos
y que aunque ya no se encuentre con nosotros físicamente
sé que siempre estará conmigo apoyándome en la adversidad.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 10 Mypes de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene instrucción superior universitaria completa. **Respecto a las características de la Mypes:** El 90% de las Mypes encuestadas tiene una antigüedad de más de 3 años en el rubro empresarial, el 50% posee un trabajador permanente y el 60% no posee ningún trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** El 70% de las Mypes encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 70% de dicho financiamiento lo obtuvo de entidades no bancarias, el 100% recibió el crédito solicitado y el 90% dijo que los créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 60% de las Mypes encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibió una capacitación en los dos últimos años, el 70% considera que la capacitación es una inversión y el 70% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que más de $2/3$ (70%) de las Mypes encuestadas para realizar sus actividades comerciales solicitaron crédito financiero de terceros y poco menos de $2/3$ (60%) recibieron capacitación previa al otorgamiento de dicho crédito.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, Mypes.

ABSTRACT

This research had as general objective: Identify and describe the characteristics of the financing and training of micro and small enterprises in the trade sector - I category supply of computer equipment - Chimbote, 2014. The research was quantitative - descriptive, for was chosen to carry it out so directed a sample of 10 Mypes of a population of 20, who were applied a questionnaire of 28 closed questions, using the survey technique; with the following results: For employers: 100% of the legal representatives of MSEs are adults surveyed, 60% are male and 30% have completed university higher education. Regarding the characteristics of the Mypes: 90% of MSEs surveyed has a history of more than 3 years in the business category, 50% have a permanent worker and 60% do not have any casual worker. On financing: 70% of MSEs surveyed obtained funding from third parties, 70% of the funding it received from non-banks, 100% received the requested credit and 90% said the loans received were invested in capital work. Regarding training: 60% of MSEs surveyed received training before granting credit, 40% received training in the last two years, 70% believe that training is an investment and 70% believe that training it is relevant to your company. Finally, it is concluded that more than 2/3 (70%) of MSEs surveyed for their business financial credit requested third and slightly less than 2/3 (60%) received training prior to granting such credit.

Keywords: Financing, training, Mypes.

CONTENIDO

	3
CARÁTULA.....	1
CONTRACARÁTULA.....	
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	D
AGRADECIMIENTO.....	i
DEDICATORIA.....	s
RESUMEN.....	e
ABSTRACT.....	ñ
CONTENIDO.....	o
ÍNDICE DE CUADROS.....	d
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS.....	e
I. INTRODUCCIÓN.....	l
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	a
2.1 Antecedentes.....	i
2.1.1 Internacionales.....	n
2.1.2 Nacionales.....	v
2.1.3.....	e
Regionales.....	s
2.1.4.....	t
Locales.....	i
2.2 Bases Teóricas.....	g
2.2.1 Teorías del	a
financiamiento.....	c
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	i
2.2.3 Teorías de la empresa.....	ó
2.2.4 Teorías de las Mype.....	n
2.3 Marco conceptual.....	
2.3.1 Definiciones de financiamiento.....	
2.3.2 Definiciones de capacitación.....	
2.3.3 Definiciones de Mype.....	
2.3.4 Definiciones de abastecimiento.....	
2.3.5 Definiciones de equipos de cómputo.....	
III. METODOLOGÍA.....	

.....

Pág.

i

ii

iii

iv

v

vi

vii

viii

x

xi

14

22

22

22

23

26

27

28

28

37

43

46

50

50

50

51

52

52

54

54

3.2 Población y muestra	54
3.3 Definición y operacionalización de las variables	55
3.4 Técnicas e instrumentos	59
3.4.1 Técnicas.....	59
3.4.2 Instrumentos	59
3.5 Plan de análisis	59
3.6 Matriz de consistencia.....	60
3.7 Principios éticos.....	61
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	61
4.1 Resultados.....	61
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1.....	61
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	62
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	63
4.1.4 Respecto al objetivo específico 4.....	65
4.2 Análisis de resultados.....	66
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	66
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	67
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	67
4.2.4 Respecto al objetivo específico 4.....	68
V. CONCLUSIONES.....	70
5.1 Respecto al objetivo específico 1.....	70
5.2 Respecto al objetivo específico 2.....	70
5.3 Respecto al objetivo específico 3.....	70
5.4 Respecto al objetivo específico 4.....	70
5.5 Conclusión general.....	71
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	72
6.1 Referencias bibliográficas.....	72
6.2 Anexos.....	76
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información.....	76
6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados.....	79

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 01.....	61
Cuadro N° 02.....	62
Cuadro N° 03.....	63
Cuadro N° 04.....	65

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Respecto a los empresarios	Pág.
Edad	
Tabla y Gráfico N° 01.....	79
Sexo	
Tabla y Gráfico N° 02.....	80
Grado de instrucción	
Tabla y Gráfico N° 03.....	81
Estado civil	
Tabla y Gráfico N° 04.....	82
Profesión u ocupación	
Tabla y Gráfico N° 05.....	83
Respecto a las características de las Mypes	
Tiempo que dedica al sector y rubro empresarial	
Tabla y Gráfico N° 06.....	84
Formalidad	
Tabla y Gráfico N° 07.....	85
Número de trabajadores permanentes	
Tabla y Gráfico N° 08.....	86
Número de trabajadores eventuales	
Tabla y Gráfico N° 09.....	87
Motivos de formación	
Tabla y Gráfico N° 10.....	88

Respecto al financiamiento

Forma de financiamiento

Tabla y Gráfico N° 11.....	89
----------------------------	----

Tipo de entidades financieras

Tabla y Gráfico N° 12.....	90
----------------------------	----

Nombre de las entidades financieras

Tabla y Gráfico N° 13.....	91
----------------------------	----

Entidades financieras que otorgan mayores facilidades

Tabla y Gráfico N°14.....	92
---------------------------	----

Tasa de interés mensual que pagó

Tabla y Gráfico N°15.....	93
---------------------------	----

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Tabla y Gráfico N°16.....	94
---------------------------	----

Rango del monto del crédito solicitado

Tabla y Gráfico N° 17.....	95
----------------------------	----

Plazo del crédito solicitado

Tabla y Gráfico N° 18.....	96
----------------------------	----

En qué fue invirtió el crédito financiero

Tabla y Gráfico N° 19.....	97
----------------------------	----

Respecto a la capacitación

Se capacitó para el otorgamiento del crédito financiero

Tabla y Gráfico N° 20.....	98
----------------------------	----

Cursos de capacitación que ha tenido en los dos últimos años	
Tabla y Gráfico N° 21.....	99
Cursos de capacitación en los que participó	
Tabla y Gráfico N° 22.....	100
Su personal recibió algún tipo de capacitación	
Tabla y Gráfico N° 23.....	101
Cursos de capacitación que recibió	
Tabla y Gráfico N° 24.....	102
Años en qué recibió más capacitación	
Tabla y Gráfico N° 25.....	103
La capacitación es una inversión	
Tabla y Gráfico N° 26.....	104
La capacitación es relevante para su empresa	
Tabla y Gráfico N° 27.....	105
Temas que se capacitaron sus trabajadores	
Tabla y Gráfico N° 28.....	106

I. INTRODUCCIÓN

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas, en cuanto a diversos temas como: la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento de los países **(Salazar, 2014)**.

En Europa, se establecieron políticas y programas de apoyo a las Mypes como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la comunidad europea, obtienen el 98.2% de sus ingresos de estas empresas, y el 1.8% de sus ingresos proviene de las medianas y grandes empresas **(Flores, 2004)**.

Las Pyme son el motor de la economía europea porque constituyen una fuente fundamental de puestos de trabajo, generan espíritu empresarial e innovación en la Unión europea y, por ello, son vitales para promover la competitividad y el empleo. La nueva definición de Pyme, que entró en vigor el 1 de enero de 2005, representa un gran paso hacia la consecución de un mejor entorno económico para la Pyme y se propone fomentar el espíritu empresarial, las inversiones y el crecimiento. Para elaborar esta definición se ha procedido a realizar una amplia consulta a las partes interesadas, lo que ha puesto de manifiesto que es vital escuchar a las Pyme para la correcta realización de los objetivos de Lisboa **(Comunidades europeas, 2006)**.

En la Unión Europea existen 23 millones de Pyme, que representan el 99% de todas las empresas europeas y constituyen el 65% del Producto Bruto Interno (PBI). Además, las Pyme europeas proporcionan cerca de 75 millones de puestos de trabajo, llegando a concentrar hasta el 80% del empleo en algunos sectores industriales, comerciales, entre otras actividades **(Vásquez, 2015)**.

La UE define a la Pyme como aquellas empresas de menos de 250 trabajadores y con un volumen de negocio inferior a 50 millones de euros o un activo por debajo de los 43 millones de euro. Dicha definición se aplica en el contexto de todas las políticas comunitarias (ver tabla 01).

Tabla 01: Definición europea de Pyme (aplicable desde el 01 de enero del 2005)

Categoría de Empresa	Número de empleados	Volumen de negocio	o Balance general
Mediana	< 250	< 50 millones de euro (en 1996: 40 millones)	< 43 millones de euro (en 1996: 27 millones)
Pequeña	<50	< 10 millones de euro (en 1996 : 7 millones)	< 10 millones de euro (en 1996: 5 millones)
Microempresa	<10	< 2 millones de euro (no definido anteriormente)	< 2 millones de euro (no definido anteriormente)

Fuente: Recomendación de la comisión, 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas y pequeñas y medianas empresas (2003/361/EC)

La UE pone a disposición de las Pymes diferentes herramientas financieras como el Programa Marco para la Innovación y Competitividad (PIC), que forma parte del conjunto de apoyo a las Pymes con el fin de impulsar su sostenibilidad y crecimiento en la actual situación de crisis económica.

Recientemente, la Comisión Europea ha puesto en marcha iniciativas de apoyo empresarial, no financieros, bajo la fórmula de prestación de servicios de información, intermediación, asesoramiento y apoyo a empresas, como los desempeñados a través de la Red Empresa Europa. Con el objetivo de proporcionar información y apoyo integral a empresas para impulsar la cooperación empresarial internacional, la cooperación tecnológica, el desarrollo de innovaciones y la adaptación a la reglamentación técnica europea. Esta Red cuenta con más de 500 oficinas repartidas en más de 40 países entre los que se incluye toda Europa y la presencia de terceros países como Estados Unidos, Rusia, Chile o Turquía, entre otros

(Sotomayor, 2014).

Otro de los principales objetivos es reducir las cargas administrativas y legislativas, y resolver las imperfecciones del mercado que limitan el acceso de las pequeñas empresas a la financiación, la investigación, la innovación y las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). En este contexto, la Comisión ha procurado simplificar las normas y los procedimientos para facilitar la participación de las Pyme en los programas de capacitación e investigación financiadas por la UE. En la perspectiva descrita, el Sexto Programa Marco (VI PM) de la Unión Europea para actividades de investigación de desarrollo tecnológico e innovación, que cubrió el periodo 2002-2006 , ha procurado satisfacer las necesidades de las Pyme en materia de innovación (Vásquez, 2015).

Tabla 02: Beneficios para las Pyme de participar en proyectos europeos

- Incremento de competitividad.
- Internalización de actividades.
- Colaboración con empresas y otros organismos europeos.
- Compartir riesgos
- Adquisición y/o renovación tecnológica.
- Apertura a nuevos mercados.
- Mejora de la imagen de la empresa.

Fuente: Comisión Europea.

Así mismo; la Comisión Europea considera y contempla las posibilidades y límites que cada Estado miembro debe de aplicar en el conjunto de ayudas dirigidas a las Pymes. En este sentido ha publicado recientemente una "Guía de las Ayudas Estatales para las Pymes". Esto facilitara el acceso de las pequeñas empresas a la financiación, lo que representa un importante impulso para las economías locales y una posibilidad cierta de retomar la senda del crecimiento tras la crisis financiera; así como créditos para la adquisición y reparación de viviendas para familias de bajos ingresos económicos. Demostrando de esta manera que la financiación de las micro y pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países europeos (Núñez, 2014).

En América Latina, hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las Mypes. Por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha viene invirtiendo 800 millones de dólares en fortalecer programas a

favor de las Mypes. Por otro lado, en Argentina el fondo nacional para la creación y consolidación de micro emprendimientos, se encarga de las organizaciones sociales que brindan capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas **(Hilario, 2007)**.

Otra oferta es la del centro de apoyo a la microempresa (CAM) que ofrecen en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación; pero quizás lo más relevante es el programa financiero: “Créditos a tasa cero” que se otorgan a nuevos y pequeños emprendimientos. Brasil, es otro de los países latinoamericanos que ha creado programa de apoyo a las Mypes, como el servicio de apoyo a la micro y pequeña empresa (SEBRAE) que a través del cual el gobierno distribuye parte de sus ingresos a las regiones de su país; de tal manera; que las pequeñas entidades que desean obtener asesoría y préstamo, puedan consolidar formalmente **(Acuña, 2011)**.

En el Perú, las Mypes son empresas que constituyen una parte sustancial de la economía, debido a que durante los años sucesivos, han demostrado una gran capacidad de supervivencia y adaptación, tratando de aumentar la producción generando empleo. En tal sentido el potencial de empleo en el Perú se encuentran en las Mypes lo que se sintetiza en cinco puntos. 1) Creciente importancia del sector de servicios en el que predominan claramente las micro y pequeñas empresas; 2) Las Mypes se desarrollan principalmente en el entorno local y en aquellas actividades a las que menos afectan la competencia internacional; 3) Las Mypes emplean proporcionalmente mayor número de personas mayores y jóvenes, a las que por distintas causas, esta afectando más el desempleo en el actual proceso de mundialización de la economía; 4) Las Mypes emplean más trabajadores a tiempo parcial, con lo que pueden jugar un papel importante en la repartición del empleo; 5) Las prácticas de dispersión de las grandes empresas favorecen la externalización de su producción y de sus servicios de las Mypes, lo que permite ver entre estas y las grandes empresas una relación más de complementariedad que de competitividad **(Flores, 2004)**.

Sin embargo, son muchos los obstáculos para las Mypes puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos de crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito (**Zevallos,2003**).

Por su parte, **Pachas (2004)** afirma que los préstamos más caros del sistema son los que asumen las Mypes, agravado por su elevado nivel de informalidad del 60%, por lo que resulta imperativo revertir su problemática y en este sentido nuestra propuesta constituye alternativa al sistema de financiamiento tradicional, considerando, convertir COFIDE (aprovechando su capacidad no utilizada) en Banco de las Mypes y acceder a líneas de financiamiento extranjeras a tasa de interés internacionales y colocar préstamos a las Mypes a tasa de mercado.

Asimismo, **Vizarreta (2013)** gerente de Banca de Negocios del Continental dijo que las Mypes pueden acceder a créditos de capital de trabajo con una tasa de interés desde 15%, dependiendo del riesgo del negocio. Además que las tasas vienen bajando poco a poco, y esto viene acompañado de una mejor evaluación de los clientes. Indicó que las Mypes inician con préstamos de capital de trabajo de corto plazo, en promedio a 9 meses y los principales clientes son las empresas del sector comercio (45%), servicios (30%), manufactura (10%) y otros (15%).

Por otro lado, el vicepresidente de la Cámara de Comercio de Lima, **Ochoa (2014)**, dijo que el pagar una tasa promedio de 4,6 veces más alta, lo cual es más complicado, ya que los márgenes de ganancias tienen que ser muy altos para compensar los compromisos crediticios; es decir, las Mypes en el Perú pagan tasas de interés por créditos más altos que las grandes empresas. Precizando que el promedio de las tasas de interés pagado por los microempresarios este mes de julio es de 32%, la pequeña empresa paga un promedio de 21%, las medianas empresas pagan tasas de interés de 11%, y las grandes empresas pagan sólo una tasa de 7%, lo cual refleja la

disparidad en tales sectores.

Actualmente, las Mypes en la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucran aspectos económicos, financieros, administrativos que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Asimismo la escasa capacitación de las Mypes, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos porque los mismos micro empresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial, son renuentes al cambio. Por ello, las Mypes en la región Ancash no cuentan con el financiamiento, ni la capacitación adecuada para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas (**Zorrilla, 2006**).

También, las Mypes afrontan problemas de atención, como falta de capital, dificultad de acceso al crédito ,limitadas posibilidades de capacitación, restricción de mercado, estas barreras impiden acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado, hay que brindarles asistencia técnica solo así tendremos Mypes más competitivas que contribuya con el desarrollo del país (**Vizcarra,2008**).

En la ciudad de Chimbote donde hemos desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como Mypes dedicadas al abastecimiento de equipos de cómputo, pero se desconoce si estas Mypes tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se sabe si las Mypes en estudio reciben o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año, etc; es decir, existe un vacío del conocimiento. Por las razones expuestas, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014?**

Para dar respuesta a este problema, planteamos el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.

Para poder lograr el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.
2. Describir las características de las Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.
3. Describir las características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro de abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.
4. Describir las características de la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.

La presente investigación se justifica porque nos va a permitir llenar el vacío del conocimiento; es decir, podremos conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo del distrito de Chimbote, 2014.

Asimismo, la investigación también se justifica porque permitirá a los micro y pequeños empresarios tener el conocimiento de qué manera ellos pueden beneficiarse si obtienen financiamiento y capacitación, así como también permitirá ver las dificultades que tienen estas Mypes para tener acceso a los mercados locales, regionales y nacionales; así mismo, conocer la falta de ideas y herramientas que les permita tener más claro los objetivos hacia donde deben ser orientadas; es decir, planificar una estructura de financiamiento adecuado que les asegure una notoriedad en el mercado.

También, la presente investigación se justifica porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento y capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo del distrito de Chimbote, 2014.

Además el estudio servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Chimbote y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de ella obtendré mi título de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore sus estándares de calidad exigidos por la Nueva Ley Universitaria.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad y país del mundo, menos el Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Cabrera (2005) realizó una investigación sobre: **Cajas de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeñas empresas** en Puebla - México. Cuyo objetivo general fue: Identificar y explicar las principales fuentes del financiamiento usadas por las micro y pequeñas empresas, además de ubicar las ventajas y desventajas que existen en el proceso de financiamiento de las Mypes. Llegó a las siguientes conclusiones, entre otros aspectos: Que existe una escasez de financiamiento para las micro y pequeñas empresas y esto se debe a las elevadas tasas de interés que ofrecen los bancos comerciales y la falta de cultura del financiamiento externo. Asimismo, identificó que existe una desconfianza para ingresar a una caja de ahorro, esto debido al miedo de posibles fraudes por parte de estas entidades financieras.

Zorrilla (2006) en un estudio en Madrid - España sobre: **Importancia del capital para la Mypes en un contexto globalizado**. Cuyo objetivo general fue: Explicar la importancia del capital financiero en las Mypes. Llegó a la siguiente conclusión: Que recae principalmente en incrementar el capital financiero de las Mypes estudiadas, y para ello, se debe invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementan el valor del capital en conjunto. Sin embargo, para las diferentes Mypes el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuados constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Herrera (2006) en su trabajo sobre: **Capacitación para el hotel boutique La Quinta Luna**, ubicado en México - Cholula, Puebla. Cuyo objetivo general fue: Conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que constó de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna".

Taveras (2005) en su trabajo de investigación sobre: **Financiamiento bancario**, ubicado en Santo Domingo – Republica Dominicana. Cuyo objetivo general fue: Mejorar la protección de los derechos de los usuarios de los servicios financieros, estrategia clave consistente en fortalecer la imagen de la oficina de Protección al Usuario y los servicios que esta ofrece. La metodología fue: descriptiva. Llegó a la siguiente conclusión: 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 realizado por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos en la Región Ancash; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Muñoz (2014) en un estudio sobre: **Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014**; planteó los siguientes objetivos específicos: 1. Describir las principales características de los gerentes y/o

representantes legales de las Mype del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las Mype del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento de la Mype del ámbito de estudio. 4.- Describir las principales características de la capacitación de la Mype del ámbito de estudio. En los instrumentos para el recojo de la información utilizó un cuestionario estructurado, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables de 25 preguntas. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios**, el 100% de los representantes legales son personas adultas; es decir, sus edades fluctúan entre 26 y 60 años, el 100% son del sexo masculino, el 87% tienen instrucción superior universitaria completa y un 13% superior no universitaria completa. **Respecto a las características de las Mypes**, el 47 % de la Mype se dedican al rubro de compra/ venta de computadora y accesorios por 4 años y el 100% son formales; estos resultados estarían indicando que la mayoría de la Mypes encuestadas por ser formales tendrían algunas ventajas para acceder al financiamiento y a programas de capacitación. **Respecto al financiamiento**, el 47% de las Mypes que desarrollaron sus actividades productivas con financiamiento propio y un 53 % con financiamiento de terceros del sistema bancario, el 88% precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y el otro 12% dijo que fue de largo plazo. Estos resultados estarían indicando que, la mayoría de las Mype que recibieron crédito de terceros, sólo les permitirían subsistir debido a que los créditos recibidos son de corto plazo y el 75% dijeron que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación**, el 73% de los gerentes manifestó que no recibió capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 54% han recibido una capacitación en marketing empresarial, el 93% de los representantes legales manifestaron que sus trabajadores han recibido capacitación y el 47% dijo que la capacitación es una inversión y que si es relevante para su negocio.

Orbegoso (2010) en un estudio sobre: **Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de computadoras de San Luis -Cañete, periodo 2008-2009**; planteó los siguientes objetivos específicos: 1. Describir las

principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mype del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las Mype del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento de la Mype del ámbito de estudio. 4.- Describir las principales características de la capacitación de la Mype del ámbito de estudio. En los instrumentos para el recojo de la información utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas cerradas. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios**, el 47% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscila en más de 40 años, el 60% son de sexo femenino y el 40% tiene grado de instrucción de secundaria completa. **Respecto a las características de las Mypes**, el 93% se dedican al rubro de compra/venta de computadoras, el 53% tienen un trabajador permanente y el 100% no tiene trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento**, el 75% recibieron crédito del sistema no bancario, el 100% manifestaron que invirtieron créditos recibidos en capital de trabajo, así mismo los resultados hallados estarían implicando que el financiamiento recibido les permitió permanecer en el mercado, pero no hay seguridad de crecimiento y desarrollo, porque el financiamiento es más de corto plazo que a largo plazo. **Respecto a la capacitación**, el 100% de los gerentes si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 13% han recibido dos capacitaciones, el 7% han recibido capacitación en gestión empresarial y en misma proporción en el manejo eficiente del microcrédito, el 80% dijo que sus trabajadores no recibieron capacitación, el 87% dijo que la capacitación es una inversión y el 60% dijo que la capacitación si es relevante para la empresa.

Sinarahua (2011) en un estudio sobre: **Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro suministros de cómputo del distrito de Callería - Pucallpa, periodo 2010-2011**; planteó los siguientes objetivos específicos: 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mype del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las Mype del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento de la Mype del ámbito de estudio. 4.- Describir las principales características de la

capacitación de la Mype del ámbito de estudio. En los instrumentos para el recojo de la información utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas cerradas. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios**, del 100% de las Mypes encuestadas los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 31 y 40 años, el 67% son de sexo masculino. **Respecto a las características de las Mypes**, el 93% de los microempresarios se dedican al comercio hace más de tres años, el 86% no tienen trabajadores permanentes y el 100% tienen más de un trabajador eventual. **Respecto al financiamiento**, el 93% recibieron crédito del sistema bancario, el 14% invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local. **Respecto a la capacitación**, el 33% de los gerentes y/o administradores no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 67% han recibido una capacitación en gestión empresarial, el 87% dijo que la capacitación es una inversión y el 47% dijo que la capacitación sí es relevante para la empresa.

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en la Región Ancash, menos en la Provincia del Santa; donde se hayan utilizado la mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Suárez (2012) en un estudio sobre: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro compra/venta de computadoras y accesorios del distrito de Independencia – Huaraz, periodo 2011**; planteó los siguientes objetivos específicos: 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mype del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las Mype del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento de la Mype del ámbito de estudio. 4.- Describir las principales características de la capacitación de la Mype del ámbito de estudio. En los instrumentos para el recojo de la información utilizó un cuestionario estructurado de 30 preguntas cerradas. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios** del 100% de las

Mypes encuestados se establece que los representante legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años, el 58% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 42% es de sexo femenino, el 42% poseen instrucción superior no universitaria completa, el 33% secundaria completa y el 25% poseen superior universitaria completa. **Respecto a las características de las Mypes** el 100% de los microempresarios encuestados están en el rubro y sector hace más de tres años, estos resultados estarían implicando que las Mypes en estudio tiene la antigüedad suficiente para ser estables, el 100% también afirman que su empresa es formal, esto estarían implicando que las Mypes en estudio cumplen tributariamente con el fisco. **Respecto al financiamiento** el 40% recibieron crédito financieros del sistema bancario y el 60% recibieron créditos del sistema no bancario, el 80% de las Mypes consideran que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención del crédito y el 20% considera al sistema bancario, el 40% de la Mypes que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 20% en activos fijos, el 20% en programas de capacitación y el ultimo 20% en mejoramiento y/o ampliación del local. **Respecto a la capacitación** el 42% de los empresarios dijeron que sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito y el 58% dijeron que no recibieron capacitación esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizado los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz.

2.1.4 Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en la Provincia del Santa que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Paredes (2014) en un estudio sobre: **Caracterización del financiamiento y capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro compra/venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicios técnico, del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011**, planteó los siguientes objetivos específicos: 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mype del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las

Mype del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento de la Mype del ámbito de estudio. 4.- Describir las principales características de la capacitación de la Mype del ámbito de estudio. En los instrumentos para el recojo de la información se aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas. Llegó a los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios** el 100% son adultos, dado que su edad fluctúa entre 28 – 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta. **Respecto a las características de las Mypes**, el 80% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Mypes para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento**, el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias (sistema bancario). Asimismo, en el año 2010, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2011, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2010 y 2011, fueron invertidos en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación**, el 65% de las Mypes encuestadas sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 100% de su personal no recibieron ninguna capacitación, para el 90% la capacitación es una inversión y el 90% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

Modigliani y Miller (1958): Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller, donde los últimos son los únicos que afirman 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 años , 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.

Tipos de conflictos:

Jensen y Meckling (1976): 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 4 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.

Teoría de agencia

Jensen y Meckling (1976) describen la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones. El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento óptima.

En caso de conflicto, la teoría supone que el individuo al tomar decisiones financieras trata primero de satisfacer su propio interés. Cazorla (2004) señala que el individuo privilegiará ante todo la satisfacción de sus propios intereses antes que el beneficio de la organización donde trabaja o a la de los accionistas.

En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las Mypes.

Teoría de los mercados perfectos

Jensen y Meckling (1976) señalan que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos.

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. Consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

La existencia de información asimétrica conduce a un problema de selección adversa y riesgo moral. Cuando el riesgo percibido por el prestamista es elevado este tiende a exigir mayores garantías a elevar el costo financiero, y en algunos casos, los prestamistas no siempre están dispuestos a conceder el financiamiento, denegando por lo tanto el crédito. Las Mypes presentan problemas para adquirir crédito, normalmente por sus rasgos característicos; de ahí que este tipo de empresas presente una mayor limitación de crédito.

Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas 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, 1984).

Teoría de la Jerarquía Financiera o Pecking Order Theory

Myers y Majluf (1984) establecen una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las Mypes tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Watson y Wilson (2002) estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de

que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

Teoría de la estrategia corporative (Corporate Strategy Theory)

Esta teoría estudia el efecto de las estrategias de la empresa sobre las decisiones de financiación. Estos efectos pueden ser: a) estrategias relacionadas con el mercado de bienes, si existe competencia, y b) estrategias relacionadas con los mercados de bienes y factores de producción.

Brander y Lewis (1986) sostienen que existe una interrelación entre las decisiones de financiamiento y producción, la cual es determinante de la estructura financiera. Una de las relaciones surge del efecto de la responsabilidad limitada de la deuda. Como Jensen y Mecking lo analizan, al tomar deudas los gerentes y accionistas son incentivados a buscar estrategias que rindan más si le van bien, y menos si le va mal. Entonces si con el nivel de deuda cambia la distribución que enfrentan los accionistas, estos también cambiarán la elección de estrategias de producción. La deuda permite a la empresa a comprometerse creíblemente a un comportamiento de producción más agresivo: utiliza la deuda con propósitos estratégicos. Otra vía de interrelación es el efecto de quiebra estratégica, ya que puede esperar que en el futuro de una empresa mejore si uno o algunos de sus rivales quiebran. Entonces las empresas pueden encarar sus decisiones de producción a fines de aumentar la probabilidad de insolvencia de sus rivales. Estos factores relevantes serían la volatilidad de las ventas y las variaciones en la participación en el mercado.

Teoría tradicional de la estructura financier

Alarcón (2012): Esta teoría 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.

Teoría de Modigliani y Miller M&M

Modigliani y su discípulo Merton Miller irrumpen en el escenario de la teoría financiera con un trabajo en el que sostienen que “un mundo sin fricción, esto es, sin impuestos, sin costos transaccionales y sin otras limitaciones, el modificar la proporción entre acciones y bonos, no modifica el costo del capital. Si no se modifica el costo de capital, pues entonces, el valor de las empresas tampoco se modifica.”

En 1958 enunciaron su teoría sobre la estructura de capital, 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; “definida por la proporción que representan las deudas con relación al valor total del pasivo.” De esta forma niegan la existencia de una EFO, enfrentándose así a la postura aceptada hasta entonces, por tanto se contraponen a los tradicionales. Las hipótesis de las que parten fueron el centro de las críticas a su tesis, puesto que algunas de ellas fueron consideradas tan restrictivas como irreales. Estos supuestos son:

1. El mercado de capitales es perfecto.
2. Los inversores siguen una conducta racional.

3. El beneficio bruto de la empresa se mantiene constante a lo largo del tiempo.
4. Todas las empresas se pueden agrupar en grupos homogéneos de "rendimiento equivalente"; es decir, rendimiento de similar riesgo económico.

Asimismo, su teoría la fundamentan a través de tres proposiciones.

Proposición I

Brealey y Myers (1993) afirman al respecto: *“El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”*.

Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II

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

Proposición III

Fernández (2003) plantea: *“La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”*.

Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Alarcón (2012):

Estos supuestos de M&M incluyen los siguientes aspectos:

- No hay costos de corretaje.
- No hay impuestos personales.

- Los inversionistas pueden solicitar fondos en préstamo a la misma tasa que las corporaciones.
- Los inversionistas tienen la misma información que la administración acerca de las oportunidades futuras de inversión de la empresa.

Asimismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- a) Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- b) 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.
- c) 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.
- d) 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, está conformado por:

- a) **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.
- b) **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.
- c) **Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una

"promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

- c) **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- d) **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.
- e) **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.
- f) **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.

Sutton (2001) .El financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) **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.
- d) **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.

- e) **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.
- f) **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.
- g) **Entidades financieras:** Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.2 Teorías de la capacitación

Chacaltana (2005). 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.

Teoría de las inversiones en capital humano

Leuven (2001). 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. En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador

y los trabajadores: esta 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.

Stevens (1994). 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

Teoría estándar

Capacitación en condiciones de competencia perfecta

Sutton (2001). 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 es 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.

Por otro lado, **Huamaní (2007)** concluye en su proyecto de investigación sobre: “La gerencia del conocimiento como fuente de ventaja para desarrollar las Mypes que la capacitación de los recursos humanos son partes esenciales para la supervivencia, competitividad y funcionamiento de las Mypes.” Más aún si se tiene en cuenta que en una pequeña empresa los recursos humanos representan por lo general el mayor componente de los costos totales de operación, a diferencia de las grandes empresas, en las que las maquinarias y equipos son generalmente más importantes.

Establece que son pocas las actividades o recursos que destina la empresa para mantener a los trabajadores motivados, a pesar de que siempre se ha dicho que el capital humano es el recurso más importante que tiene una organización, más aun cuando se encuentra en un franco crecimiento. Por ello es necesario que las empresas inviertan en mejorar la motivación del capital humano y a su vez la mejor metodología para capacitar a los empleados es la de «aprender haciendo». Esto supone introducir el aprendizaje por error o por experiencia, sea esta última la propia o la de otros. Esta metodología admite que se cometan errores y se desarrollen experiencias que no solo nos permiten aprender de ellas sino también identificar actitudes, pensamientos y formas de comportamiento.

Por su parte, **Dessler (1998)** expresa que, se tiene la idea que la micro y pequeña empresa tiene que ver exclusivamente con la informalidad, donde sus gestores son personas sub-calificadas y hasta no calificadas para la actividad económica, técnica y empresarial. Sin embargo, miles de profesionales sobreviven trabajando bajo la forma empresarial de Mypes. En cuanto a las necesidades para funcionar óptimamente, las Mypes al igual que cualquier empresa de mayor envergadura requieren de mercados, financiamiento, tecnología productiva, organización eficiente, capital humano con mentalidad competitiva, y por supuesto, un entorno macro económico predecible y no asfixiante. En la vida actual del mundo empresarial, el termino capacitación y sistemas de información, están cambiando la forma de trabajo de las empresas, los sistemas de información ayudan a acelerar los procesos; por lo tanto las organizaciones que los implantan logran ventajas competitivas al adoptarlos en sus funciones nos referimos a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, como en este caso un sistema que será automatizado viene a agilizar los procesos y llevar a la empresa que lo adopte a generar un valor

agregado y contribuir a la mejora continua por medio de la implantación de sistemas y capacitación a los usuarios. Finalmente, determina que existen varios problemas o necesidades específicas que la organización quiera resolver apoyándose en la capacitación, pero la idea principal de cualquier empresa independientemente de todos los problemas que existan, la razón principal para capacitar es generar el cambio y este cambio por lo tanto lleva a una modificación tecnológica porque estamos hablando de capacitar cuando se implanten los sistemas de información.

Capacitación

Se define la capacitación como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria (OIT ,1993).

Competencia

Son aquellos elementos actualizados en una situación concreta que sirven para el logro de un resultado específico (MTPE, 2006).

Asistencia técnica

Los servicios de asistencia técnica consisten en un proceso de diagnóstico y ayudan a definir las opciones o cursos de acción por seguir para la toma de decisiones y la solución de problemas concretos en la organización, es decir, debe empezar por un diagnóstico que nos permita establecer en qué función o proceso específico se debe aplicar la asistencia requerida (MTPE, 2006).

Asesoría

Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización (MTPE, 2006).

Consultoría

Es un servicio dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas e identificar soluciones (MTPE, 2006).

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.

Para el desarrollo y la competitividad de la Mype se consideran: el acceso de los servicios de desarrollo empresarial, a los servicios financieros, a los mercados, la inversión en investigación y el desarrollo e innovación tecnológica.

Programa de capacitación

Stephen (2005) sostiene que, los programas de capacitación se proponen mantener y mejorar el desempeño actual en el trabajo. Esto nos quiere decir que la capacitación del empleado es una experiencia al aprendizaje porque busca un cambio relativamente permanente en el individuo que mejorará su capacidad para desempeñarse en un puesto de trabajo. Normalmente se dice que la capacitación puede incluir cambio en las habilidades, los conocimientos, las actitudes o la conducta. Eso puede significar que los empleados cambien lo que saben, como trabajan o su interacción con sus compañeros y su supervisor.

También, afirma que los programas de capacitación están orientados hacia el presente; se centran en los puestos de trabajo actuales de los individuos, estimulando habilidades y capacidades específicas para desempeñar inmediatamente su trabajo.

Programas de apoyo a la capacitación de Mype en el Perú

En el Perú no se ha generado suficientes incentivos para la capacitación en la Mype, como si sucede en otros países. En la actualidad existe un solo programa de

capacitación llamado Mi Empresa. Este programa ha tomado las riendas de Perú Emprendedor.

Programa Mi Empresa

El actual 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 **(MTPE, 2006)**.

Programa Perú Emprendedor

Con la finalidad de promover el desarrollo de la Mype durante el periodo 2001-2006, la Dirección Nacional de la Mype desarrollo un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue la entrega de bonos de capacitación y asistencia técnica a los micro empresarios formales, quienes los hacen efectivos al presentarlos donde un proveedor de servicios de desarrollo empresarial calificado (Bonopyme). Además comprendía cuenta con bonos para los emprendedores (Bonoemprende) y bonos dirigidos a líderes e integrantes de asociaciones empresariales de la micro y pequeña empresa (Bonogremio). Este programa funciono con el aporte de la Corporación Financiera de Desarrollo **(MTPE, 2006)**.

Factores críticos del sistema de capacitación en el Perú

- **Poco impulso por parte del Estado para la capacitación de la Mype**

En el Perú se ha presentado una tardía acción por parte del Estado en su función normativa y reguladora del desarrollo de la Mype, prueba de ello es que recién en el 2003 se han promulgado la ley de la Mype y el Plan Nacional Mype. Los programas de apoyo a la capacitación de la Mype no han tenido un impulso firme por parte del gobierno ni la acogida esperada por parte de los microempresarios. La razón principal podría encontrarse en que la capacitación a los empresarios no cuentan con el debido respaldo del Gobierno Central **(MTPE, 2006)**.

- **Ley de la Mype: pequeños logros y poco énfasis en la capacitación**

A pesar de haber transcurrido más de tres años de promulgada la ley N° 28015 (De Promoción y Formalización de la Mype), aun no existen logros significativos por destacar. Por este motivo es posible percibir que esta ley tiene como objetivo ampliar la base tributaria. Asimismo en dicha norma se toca de manera muy superficial el tema de la capacitación y asistencia técnica; dedicándole solo tres artículos al apoyo que brinda el Estado a las acciones de capacitación (MTPE, 2006).

2.2.3 Teorías de la empresa:

a) Teoría o enfoque neoclásico

Esta teoría es la que está vigente hasta el comienzo del siglo XX, y considera a la empresa como un intermediario entre los mercados de oferentes y de demandantes, de tal forma que su actuación se limita al equilibrio general que se alcanza por el acuerdo entre precios y cantidades. Para este enfoque neoclásico, la empresa está permanentemente vinculada al mercado, surge y se desarrolla con él. La empresa no tiene libertad de decisión y opera en el mercado en competencia perfecta, por lo que el empresario se limita a buscar la combinación adecuada de igualdad entre costes e ingresos.

b) Teoría o enfoque administrativo

Este enfoque considera a la empresa como organización: el grupo humano que trabaja en ella está jerarquizado y las relaciones entre los miembros están sujetas al principio de autoridad. La teoría de la organización fue planteada por Simons (1957 y 1960). Según el autor, la racionalidad humana está limitada por una incapacidad de la mente para aplicar todos los aspectos importantes a una decisión única, lo que lleva a un comportamiento administrativo como consecuencia de la influencia del medio exterior sobre la racionalidad humana para Simons la organización consigue el equilibrio y por tanto mantendrá su supervivencia y conseguirá sus objetivos, si cada participante continua realizando contribuciones en la medida que siga recibiendo compensaciones de la organización, siempre que sean iguales o superiores a aquéllas.

Dentro de este enfoque administrativo o de organización caben diferentes teorías. Por ejemplo, la teoría financiera, que plantea lo siguiente: dado que las empresas necesitan dinero para llevar a cabo su actividad, esta teoría considera la empresa como un conjunto de capitales encaminados a obtener por medio de su inversión su futura recuperación.

c) Teoría o enfoque contractual

Este enfoque contractual o de los costes de transacción se sustenta en varias teorías de principios del siglo XX, como la teoría de la empresa de negocios de Veblen de 1904 en la que introduce el concepto de transacción como “transferencia de un bien o servicio entre dos unidades independientes” y es el objeto de la empresa de negocios. Por otro lado, Coase en 1937 propone la teoría de los costes de mercado, que considera la empresa como organización que reduce los costes de transacción en el mercado, una forma de organización alternativa al sistema de precios en cuanto a la coordinación de la actividad económica. En conjunto las teorías contractuales consideran la empresa capitalista como organización que surge como alternativa al mercado.

d) Teoría de la estrategia empresarial

Este enfoque se define como un sistema de conocimientos que permite integrar en un modelo de planificación-acción el conjunto de decisiones que permite resolver los problemas estratégicos de la empresa o asegurar la adaptación permanente de ésta a su entorno competitivo. El concepto del problema estratégico es la situación resultante del análisis y desarrollo de los retos e impactos, de las amenazas y oportunidades externas (del entorno) e internas (de la organización) a que se enfrenta la empresa.

Clasificación de las empresas

Según el tamaño de la empresa

- a) Micro empresa:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados).

- b) **Pequeña empresa:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 100 personas.
- c) **Mediana empresa:** En este tipo de empresa se puede observar una mayor división y especialización del trabajo; en consecuencia, el número de empleados es mayor, la inversión y las utilidades obtenidas ya son considerables.
- d) **Gran empresa:** Es la mayor organización. Posee personal técnico especializado por cada actividad, se observa una gran división y especialización del trabajo. La inversión y utilidades obtenidas son de mayor cuantía.

Según su actividad

- a) **Comerciales:** Son aquellas que se dedican a la compra y venta de productos; colocan en los mercados los productos naturales, semielaborados y terminados a mayor precio del comprado, para obtener así una ganancia.
- b) **Industriales:** Se dedican a transformar la materia prima en productos terminados o semielaborados.
- c) **Agropecuarias:** Son aquellas que explotan, en grandes cantidades, los productos agrícolas y pecuarios.
- d) **Mineras:** Su objetivo principal es la explotación de los recursos que se encuentran en el subsuelo.
- e) **De Servicios:** Son las que buscan prestar un servicio para satisfacer las necesidades de la comunidad, ya sea salud, educación, transporte, recreación, servicios públicos y otros.

Según la calidad del empresario

- a) **Privadas:** Aquellas cuyos aportes provienen de personas particulares, bien sean individuales o colectivas.
- b) **Públicas:** Son entidades cuyos aportes provienen del Estado o de una corporación pública.
- c) **De economía mixta:** En ellas se asocian el Estado u otras corporaciones públicas con las personas privadas.
- d) **De propiedad social:** Son empresas integradas exclusivamente por trabajadores, que participan plenamente en su dirección y gestión, con el

objeto de realizar actividades económicas y sin que existan propiedad individual.

- e) **Cooperativas:** Son las formadas por trabajadores que buscan la administración mancomunada de sus bienes para generar mayor renta al producir, vender o comprar. Se organizan y distribuyen su utilidad democráticamente.

2.2.4 Teoría de la Mype:

Una empresa es una unidad económico-social, constituidas por persona naturales o jurídicas que tienen una actividad legal y cumplen con su obligación fiscal, es decir, está, inscritas en el RUC y se acogen a alguna de las modalidades de pago de tributos por ingresos derivados de rentas de tercera categoría correspondientes a negocios de personas naturales y jurídicas (**Silopú, 2011**).

Tipología de las Mypes

- **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.
- **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 materiales o 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.
- **Nuevos Emprendimientos:** Se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya

sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

Clasificación de la microempresa

La microempresa posee una clasificación otorgada por el Libro Blanco de la Microempresa (LBM), que la divide en tres grupos:

- **Microempresas de subsistencia:** Tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. La microempresa de subsistencia es la más difundida en Latinoamérica y reúne la mayor cantidad de problemas sociales, en el caso del Perú: el subempleo y la evasión tributaria.
- **Microempresas de acumulación simple:** Son aquellas que generan ingresos y cubren los costos sin otorgar al empresario una rentabilidad suficiente para realizar nuevas inversiones, usualmente una microempresa que inicia sus actividades se ubica dentro de este grupo.
- **Microempresas de acumulación ampliada:** Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Se caracteriza por invertir innovación tecnológica y trabajadores especializados incrementando así su eficiencia.

Importancia de la Mype en la economía del Perú

Las Mypes han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la Población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima.

Además la Mype ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%.

Aporte de la Mype al PBI

Existe una desproporción en cuanto a los datos numéricos de la Mype y su aporte al PBI. A pesar de que abarca el 98% de la población empresarial sólo llega a aportar el 41.1% del PBI, esto debido a la gran informalidad que abarca el 72.6% del total de MYPES, a la sub contratación y al desuso de la contabilidad, lo que no permite una clara visión del capital y las ganancias.

Aspectos normativos de la Mype

a) Ley de Asociatividad Empresarial:

Las Mypes, sin perjuicio de las formas societarias previstas en las leyes sobre la materia, pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales.

b) Ley de Compras Estatales:

Las Mype participan en las contrataciones y adquisiciones del Estado, de acuerdo a la normatividad correspondiente:

PROMPYME facilita el acceso de las Mype a las compras del Estado.

En los contratos de suministro periódico de bienes o de prestación de servicios de ejecución periódica, distintos de los de consultoría de obras, que celebren las MYPE, estas podrán optar, como sistema alternativo a la obligación de presentar la garantía de fiel cumplimiento, por la retención de parte de las Entidades de un 10% del monto total del contrato.

c) Ley Función de COFIDE en la gestión de los Negocios Mype:

La Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las Mype, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando

la reducción de los costos unitarios.

- Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la Superintendencia de Banca y Seguros.

- Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las Mypes, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

d) Ley Fondos de garantía para las Mypes

COFIDE destina un porcentaje de los recursos financieros que gestione y obtenga de las diferentes fuentes para el financiamiento de la Mype, siempre que los términos en que les son entregados los recursos le permitan destinar parte de los mismos para conformar o incrementar Fondos de Garantía, que en términos promocionales faciliten el acceso de la Mype a los mercados financieros y de capitales, a la participación en compras estatales y de otras instituciones.

e) Ley Régimen tributario de las Mypes

El Régimen Tributario facilita la tributación de las Mype y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las Mype con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las Mype.

Las normas vigentes en fomento de la Mype, que establecen un régimen tributario especial de acuerdo a la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) son:

Administración Tributaria (SUNAT) son:

- RUS (Régimen Único Simplificado)
- RER (Régimen Especial a la Renta)
- RG (Régimen General)

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

Gitman (1996) designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinaran para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

Asimismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica. 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. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (**Pérez & Capillo, 2008**).

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 (**Chiavenato, 2008**).

Asimismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno **(Martínez, 2009)**.

La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve **(Ibañez, 2008)**.

2.3.3 Definiciones de micro y pequeñas empresas:

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, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Al respecto, **Catacora (1996)** expresa que: la pequeña y mediana empresa juega un papel particular e importante en la economía nacional, ya que es generadora de empleo, transformadora de materias primas, nacionales y extranjeras, fueron de suministros de bienes intermediarios e insumos para la gran empresa; centro de entretenimiento y formación de cuadro técnicos y obreros.

Por otra parte, **Chiavenato (1993)** define a la empresa como una unidad económica en la cual se combina el capital de trabajo para producir riqueza.

SUNAT (2008). Según el **Art. 11° de la ley 30056**, las características de la Mype son:

Niveles de ventas anuales:

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

Pequeña empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Mediana empresa: hasta el monto máximo de 2300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Micro Pequeña y Mediana Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de 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.

2.3.4 Definición de abastecimiento:

Es un término que se vincula con la acción y las consecuencias de abastecer, este verbo hace referencia; por su parte, a proveer de aquello que es necesario para la supervivencia (**Diccionario Oxford**).

Puede decirse, por lo tanto, que el abastecimiento es una actividad que consiste en satisfacer, en el tiempo apropiado y de la forma adecuada, las necesidades de las personas en lo referente al consumo de algún recurso o producto comercial (**Diccionario ABC**).

2.3.5 Definición de suministros de cómputo:

Son insumos que intervienen en los procesos de producción, comercialización o procesos complementarios, como el del mantenimiento (**Rueda, 2009**).

Es la acción de proporcionar todo elemento u objeto que sirva para refaccionar una computadora como por ejemplo el disco duro, las memorias, las placas madres, los coolers, los cases, etc. Además como tintas, tóners, papel de formato continuo y todo lo relacionado con la informática **(Diccionario ABC)**.

Clasificación de suministros de cómputo

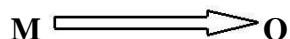
Tenemos los siguientes:

- * Teclados
- * Ratones (Mouses)
- * Parlantes
- * Impresoras
- * Cases
- * Alfombras para Ratón (Mouse pad)
- * Discos Duros
- * Memoria RAM
- * Microprocesadores
- * Adaptadores inalámbricos
- * Tarjetas de video
- * Tarjetas de sonido
- * USB hubs
- * Scanners

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental – descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y capacitación.

3.2.1 No experimental: Porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.2.2 Descriptivo: Porque se limitó a describir las características de las variables de estudio.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo – Chimbote, 2014.

3.2.2 Muestra

Se tomó una muestra consistente en 10 Mypes, que representa el 50% de la población en estudio, la misma que fue seleccionada de manera dirigida.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	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 Mypes	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las Mypes	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 Mypes	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el
		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
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No

		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
--	--	---	----------------------

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

	Considera la capacitación como una inversión.	Nominal: Si No
	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
	Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnica

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

3.4.2 Instrumento

Para la recopilación de la información se utilizó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, elaborado en función a los objetivos específicos de la investigación y a la operacionalización de las variables en estudio.

3.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se utilizó el método descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte técnico el programa Excel.

3.6 Matriz de consistencia

TÍTULO DE LA TESIS	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	METODOLOGÍA
<p>Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro abastecimiento de equipos de cómputo - Chimbote, 2014.</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014?</p>	<p>a) Objetivo general</p>	<p>Tipo de investigación Cuantitativa.</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo.</p> <p>Diseño de la investigación No experimental-descriptivo.</p> <p>Población Constituida por 20 micro y pequeñas empresas.</p> <p>Muestra Fue de 10 Mypes y escogida de manera dirigida.</p> <p>Técnicas Se utilizó la encuesta.</p> <p>Instrumentos Cuestionario de 28 preguntas cerradas.</p>
		<p>Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro pequeñas empresas de sector comercio- rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.</p>	
		<p>b) Objetivos específicos</p>	
		<p>Describir las características de los dueños y/o representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.</p>	
		<p>Describir las características de las Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.</p>	
<p>Describir las características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.</p>			
<p>Describir las características de la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.</p>			

Fuente: Elaboración propia.

3.7 Principios éticos

No aplica.

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 Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.

CUADRO 01

CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRESARIOS DE LAS MYPES ENCUESTADAS

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 100% (10) de los representantes legales de las Mypes encuestados son adultos; es decir sus edades fluctúan entre 26 a 64 años.
Sexo	02	El 60% (6) son del sexo masculino y el 40% (4) son del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 30% (3) tiene instrucción superior universitaria completa, el 20% (2) tiene instrucción superior universitaria incompleta, el 20% (2) tiene secundaria completa, el 20% (2) tiene secundaria incompleta y el 10% (1) primaria completa.
Estado civil	04	El 50% (5) son convivientes, el 30% (3) son casados, el 10% (1) son divorciados y el 10% (1) solteros.
Profesión u ocupación	05	El 30% (3) son ingenieros de sistemas, el 20% (2) son administradores, el 20% (2) son comerciantes, el 10% (1) es técnico en computación, el 10% (1) es ingeniero electrónico y el 10% (1) técnico electrónico.

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 Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.

CUADRO 02

CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES ENCUESTADAS

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al sector y rubro	06	El 90% (9) de las Mypes encuestadas tiene más de 3 años en el rubro empresarial y el 10% (1) tiene 2 años.
Formalidad de las Mypes	07	El 70% (7) manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro de computadoras son formales y el 30% (3) son informales.
Número de trabajadores permanentes	08	El 50% (5) posee un trabajador permanente, el 30% (3) posee dos trabajadores permanentes y el 20% (2) posee tres trabajadores permanentes.
Número de trabajadores eventuales	09	El 60% (6) no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio, el 30% (3) posee un trabajador eventual y el 10% (1) posee dos trabajadores eventuales.
Motivos de formación de las Mypes	10	El 90% (9) señalaron que la formación de la Mype fue para obtener ganancias y el 10% (1) que su formación fue sólo por subsistencia.

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 Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.

CUADRO 03

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES ENCUESTADAS

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento	11	El 70% (7) de las Mypes encuestadas dijo que para desarrollar sus actividades económicas recurrieron a financiamiento de terceros y el 30% (3) autofinanciaron su actividad.
Tipo de entidades financieras	12*	El 57% (4) de las Mypes que recurrieron a financiamiento de terceros, lo hicieron de entidades no bancarias, mientras que el 29% (2) lo hizo de entidades bancarias y el 14% (1) obtuvo financiamiento de usureros.
Nombre de las entidades financieras	13	El 43% (4) de las Mypes en estudio cuenta con financiamiento de MIBANCO, el 14% (1) de CREDISCOTIA, el 14% (1) de BCP y el 29% (2) de CMAC DEL SANTA.
Entidad financiera que otorgan mayores facilidades	14	El 43% (4) manifestaron que las entidades que les otorgan mayores facilidades de crédito son las entidades no bancarias, el 29% (2) son las entidades bancarias y el 14% (1) manifestaron que fueron los usureros.
Tasa de interés mensual que pagó	15	El 43% (3) sostienen que pagaron una tasa de interés mensual de 3.44%, el 29% (2) pagó una tasa de 1.2%, el 14% (1) pagó una tasa de 1.11% y el otro 14% (1) pagó una tasa de 1.85 % de interés mensual por el préstamo obtenido.

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	16	El 100% (7) dijeron que si obtuvieron los créditos en el momento solicitado.
Rango del monto del crédito solicitado	17	El 71% (5) de las Mypes encuestadas se encuentra en el rango de S/. 1, 000.00 a S/. 10, 000.00 y el 29% (2) se encuentra en el rango de S/. 10, 500.00 a S/. 30, 000.00.
Plazo del crédito solicitado (año 2014)	18	El 86% (6) señalaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 14% (1) fueron otorgados a largo plazo.
En que invirtió el crédito financiero	19	El 86% (6) manifestaron que sus créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo y el 14% (1) manifestó que fue invertido en mejoramiento y/o ampliación del local.

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

*A partir, de la tabla 12 hasta la tabla 19 se considera 100% a las 7 Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros.

4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: Describir las características de la capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014.

CUADRO 04

CARACTERÍSTICAS DE LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES ENCUESTADAS

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Se capacitó para el otorgamiento del crédito	20	El 60% (6) de las Mypes encuestadas dijo que si recibieron capacitación, el 30% (3) señalaron que no recibieron capacitación y el 10% (1) no precisa.
Capacitaciones en los últimos dos años	21	El 40% (4) recibieron una capacitación en los dos últimos años, el 30% (3) no recibió ninguna capacitación, el 20% (2) recibieron dos capacitaciones y el 10% (1) no precisa.
Curso de capacitación en los que participó	22	El 50% (5) señalaron que en el curso que asistieron es de inversión del crédito financiero, el 30% (3) no participó en ninguna capacitación, el 10% (1) en el curso manejo empresarial y el 10% (1) no precisa.
Su personal recibió algún tipo de capacitación	23	El 80% (8) manifestaron que su personal no recibió capacitación y el 20% (2) si recibió.
Cuantos cursos de capacitación recibió	24	El 90% (9) señalaron que no participaron en ningún curso y el 10% (1) si recibieron curso de capacitación.

Año en que recibió más capacitación	25	El 50% (5) precisó que tuvo más capacitación en el año 2014, el 30% (3) no tuvo ninguna capacitación, el 10% (1) en cambio tuvo menos capacitación en el año 2013 y el 10% (1) no precisa.
La capacitación es una inversión	26	El 70% (7) consideran a la capacitación como una inversión, el 20% (2) dijeron que no y el 10% (1) no precisa.
La capacitación es relevante para su empresa	27	El 70% (7) considera que la capacitación es relevante para su empresa, el 20% (2) cree que no es y el 10% (1) no precisa.
Temas que se capacitaron sus trabajadores	28	El 70% (7) manifestaron que no capacitaron a sus trabajadores y el 30% (3) dijeron que sí; en el tema de servicio de mantenimiento.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 20, 21,22, 23, 24, 25, 26, 27 y 28 del anexo 02.

4.2 Análisis de resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) De las Mypes encuestadas se establece que el 100% de los gerentes y/o representantes legales son personas adultas ya que sus edades fluctúan entre 26 y 64 años; lo que coincide con los resultados encontrados por Muñoz (2014), Paredes (2014), Suárez (2012), Sinarahua (2011) y Orbegoso (2010); lo que estaría implicando que en el rubro abastecimiento de equipos de cómputo son todas personas adultas, lo que podría implicar que actúan con responsabilidad, con decisiones propias y tienen experiencia laboral en el negocio.
- b) El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, estos resultados son similares con los datos obtenidos por Paredes (2014), Suárez (2011) y

Sinarahua (2011), donde los representantes legales de las Mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 80%, 58% y 67%, respectivamente.

- c) El 30% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria completa, el 20% tienen superior universitaria incompleta y el 20% tienen secundaria completa, lo que contrasta con los resultados encontrados por Orbegoso (2010), Suárez (2012) y Paredes (2014), en donde los microempresarios estudiados: el 40% tienen secundaria completa, el 42% tienen superior universitaria no completa y el 35% secundaria completa, respectivamente.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- a) El 90% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de abastecimiento de equipos de cómputo hace más de 3 años. Estos resultados estarían implicando que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Orbegoso (2010), Sinarahua (2011), Suárez (2012) y Paredes (2014), donde el 93%, 93%, 100% y 80% tienen más de tres años en el sector, respectivamente.
- b) El 70% de las Mypes son formales, estos resultados estarían indicando que la mayoría de las Mypes estudiadas por ser formales tendrían más ventajas para acceder a un financiamiento, coinciden con los resultados obtenidos por Muñoz (2014) y Suárez (2012), donde el 100% de la Mype son formales.
- c) El 50% de las Mypes encuestadas tienen un trabajador permanente y el 60% no tiene ningún trabajador eventual dentro de su negocio, estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Orbegoso (2010), donde las Mypes encuestadas el 53% tienen un trabajador permanente; en cuanto a los trabajadores eventuales Paredes (2014) manifiesta que el 85% no posee ningún trabajador eventual.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- a) El 57% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario, estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Suárez (2012) y Muñoz (2014), en donde el 60% y 53% recibieron créditos del sistema no bancario y no coinciden con los resultados encontrados por Sinarahua (2011) y Orbegoso (2011), en donde el 93% y 75% recibieron crédito del sistema bancario. Estos últimos resultados estarían significando que las Mypes son formales y tienen activos

necesarios que garantizan los créditos otorgados por el sistema bancario.

- b) El 86% de las Mypes encuestadas señalaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo, los resultados encontrados coinciden con los de Muñoz (2014) y Paredes (2014), con un 88% los créditos fueron otorgados a corto plazo esto estaría implicando que las Mypes obtienen financiamiento para inversiones menores para cubrir sus necesidades primarias (pago a proveedores, remuneraciones, mantener sus inventarios o su stock mínimo, entre otros).
- c) El 86% manifestaron que sus créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo. Estos resultados contrastan con los de Muñoz (2014) y Paredes (2014) con un 75% y 100% donde manifiestan que los créditos otorgados fue destinado a su capital de trabajo, es decir para cubrir sus obligaciones corrientes.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- a) El 60% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores habrían utilizado los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. Así mismo estos resultados son parecidos a los encontrados por Orbegoso (2010) y Paredes (2014), donde el 100% y 65% de las Mypes estudiadas si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- b) El 40% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación. Estos resultados son parecidos con los encontrados por Orbegoso (2010) y Paredes (2014), donde el 13% y 65% recibieron dos capacitaciones, esto estaría indicando que algunos empresarios encuestados valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas y que su personal brinde un mejor servicio de calidad.
- c) El 50% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en inversión del crédito financiero. Estos resultados contrastan con los encontrados por Muñoz (2014), Sinarahua (2011) y Suárez (2012), donde el 54%, 67% y 42% se capacitaron en marketing empresarial, gestión empresarial e inversiones del crédito financiero.
- d) El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación. Estos resultados coinciden con los encontrados por Orbegoso (2010) y Paredes (2014), donde el 80% y 100% no reciben capacitación; esto estaría implicando al no acceso al financiamiento, poca relevancia a la capacitación, altos costos de la capacitación, entre otros.

- e) El 70% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión. Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Muñoz (2014), Orbegoso (2010), Sinarahua (2011) y Paredes (2014), donde el 47%, 87%, 87% y 90% indicaron que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión.
- f) El 70% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si es relevante para la empresa. Estos resultados más o menos coinciden con los resultados encontrados por Muñoz (2014), Orbegoso (2010), Sinarahua (2011), Suárez (2012) y Paredes (2014), donde el 47% 60%, 47%, 83%, 90% del sector comercio considera que la capacitación si es relevante para su empresa.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

La totalidad el (100%) de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos su edad fluctúa entre los 26 a 64 años, poco menos de 2/3 (60%) son del sexo masculino, poco menos de 1/3 (30%) tiene instrucción superior universitaria completa y mucho menos de 1/3 (20%) tiene instrucción superior universitaria incompleta. Estos resultados nos muestran que la mayoría de profesionales se encontraban sin empleo inmediato y optaron por formar su propia empresa para poder subsistir.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

La mayoría (90%) de las Mypes encuestadas tiene más de 3 años del rubro empresarial, la mitad (50%) posee un trabajador permanente; poco menos de 2/3(60%) no posee trabajadores eventuales dentro de su negocio y la mayoría (90%) formaron sus Mypes para obtener ganancias. Estos resultados nos muestran que las Mypes son estables y necesitan más apoyo por parte de instituciones públicas y/o privadas para hacer crecer sus negocios y así obtener más rentabilidad.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

Un poco más de 2/3 (70%) obtuvieron financiamiento de terceros, el (57%) obtuvo su crédito de las entidades no bancarias. Asimismo, la mayoría (86%) de los créditos recibidos fueron a corto plazo y el (86%) de dichos créditos, fueron invertidos en capital de trabajo. Se recomienda que, para que las Mypes puedan subsistir y crecer el Estado debe promover políticas crediticias a tasas preferenciales y darle el respectivo seguimiento con la finalidad de disminuir los niveles de riesgos; así las Mypes podrán elevar su productividad.

5.4 Respecto al objetivo específico 4:

Poco menos de 2/3(60%) recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, poco más de 1/3 (40%) recibieron una capacitación en los dos últimos años, con respecto al personal el (80%) no ha recibido ninguna capacitación, poco más de 2/3(70%) considera que la capacitación como empresario es una inversión y poco más de 2/3(70%) considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. Se concluye que los empresarios deben tener diferentes modelos y programas de capacitación para ampliar sus conocimientos y mejorar sus habilidades; así podrán realizar mejores estrategias de ventas y tener una mejor

relación entre empleador y trabajador.

5.5 Conclusión general:

El 57% de las Mypes encuestadas que recibieron financiamiento de terceros lo hizo del sistema no bancario; asimismo el 70% considera a la capacitación como una inversión, en este sentido se concluye que el Estado debe ayudar a las Mypes a formalizarse ya que así, tendrían más ventajas para la obtención de líneas de crédito, conseguir mejores mercados para colocar sus productos, tener acceso al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, para ello las Mypes tienen que sanear sus activos más relevantes de los cuales disponen para ofrecer al sistema bancario como garantía.

Con respecto a la capacitación, la “inversión” es un costo, es decir, es recuperable mientras más se invierta en la capacitación mayor será el desempeño del trabajador y aumentara la productividad de la empresa. Finalmente, recomendar que el Estado realice estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes; es decir, inviertan en programas de capacitación, también buscar los medios necesarios que brinden estímulos a las Mypes como el programa de “Jóvenes emprendedores” y charlas sobre las “Fuentes de financiamiento” ya que muchas veces las Mypes que cuentan con capital en efectivo no saben escoger la mejor fuente de financiación así como también la implementación de políticas financieras en el sistema bancario y no bancario como el crédito oportuno, tasas preferenciales a buenos pagadores independientemente del tamaño del negocio, esto hará que las Mypes mejoren su productividad y logren un mayor desarrollo.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas:

1. Acuña, L. (2011). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, período 2008-2009*. Chimbote: Tesis de grado.Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
2. Alarcón, A. (2008). *Teoría sobre la estructura financiera*. Recuperado el 15 de febrero de 2016, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
3. Cabrera, D. (2005). *Caja de ahorro como opción para el financiamiento de las Mypes*. México,Puebla: Tesis para Licenciatura.Universidad de las Américas Puebla.
4. Chacaltana, J. (2005). *Capacitacion laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano 2005*. Obtenido de <https://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
5. Chiavenato, I. (1993). *Administración de recursos humanos*. México: Editorial cuarta edición.
6. *Clasificación de empresas*. (2008). Recuperado el 15 de 04 de 2016, de <http://www.monografias.com/trabajos21/clasificacion-empresas/clasificacion-empresas.shtml>
7. *Club planeta*. (2008). Recuperado el 2016 de 03 de 20, de Fuentes del financiamiento: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.
8. *Club planeta*. (2008). Recuperado el 22 de 03 de 2016, de Financiamiento a corto plazo: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.
9. *Club planeta*. (2008). Recuperado el 22 de 03 de 2016, de Fianaciamiento a largo plazo: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm.
10. Comunidades europeas. (2006). *Europa impulsa el crecimiento a las Pymes*. Recuperado el 2016 de 06 de 15, de <http://www.madrimasd.org/noticias/Europa-impulsa-crecimiento-pymes/38562>
11. *Definición de abastecimiento ABC*. (2007). Recuperado el 2016 de 06 de 15, de <http://logisticadelfuturo.blogspot.pe/2009/02/definicion-de-suministro-y.html>
12. Flores, A. (2004). *Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*. Obtenido de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/>

13. Gitman, L. (1996). *Administración financiera básica*. México: Editorial Karla Tercera Edición.
14. Herrera, O. (2006). *Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna*. Cholula, Puebla: Tesis Universidad de las Américas.
15. Hilario, R. (2007). *Una mirada a las políticas a favor de las Mypes en América Latina*. Obtenido de <https://www.comercio.com/>
16. Ibañez, J. (2008). *Concepto de capacitación*. Recuperado el 2016 de 05 de 11, de http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-Capacitación/19921-9.
17. Martínez, L. (2009). *Definición de capacitación*. Recuperado el 26 de 02 de 2016, de <http://definicion.com.mx/capacitacion.html>
18. *Ministerio de trabajo y promoción del empleo*. (17 de 10 de 2006). Obtenido de <https://www.mintra.gob.pe/>
19. Muñoz, A. (2014). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector comercio - rubro compra/venta de computadoras del distrito y provincia de Trujillo, 2014*. Trujillo: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
20. Núñez, G. (2014). *Estrategia financiera para la pequeña y mediana empresa Pyme*. Recuperado el 13 de 03 de 2016, de <http://www.gestiopolis.com/estrategia-financiera-para-la-pequena-y-mediana-empresa-pyme/>
21. Ochoa, J. (2014). *Pymes en Perú pagan mayores tasas de interés que grandes empresas*. Recuperado el 11 de 03 de 2016, de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/pymes-en-peru-pagan-mayores-tasas-de-interes-que-grandes-empresas>
22. Orbegoso, R. (2010). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - compra/venta de computadoras de San Luis - Cañete, período 2008-2009*. Cañete: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
23. Pachas, M. (2004). *Préstamos caros a las PYMES; le restan competitividad*. Recuperado el 12 de 03 de 2016, de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v07_n13/a03.htm
24. Paredes, M. (2014). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro*

compra/venta de equipos de cómputo, accesorios, suministros y servicio técnico, del distrito de Chimbote, período 2010 -2011. Chimbote: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

25. Perez, L & Capillo, F. (2008). *Financiamiento*. Obtenido de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
26. Rueda, G. (2009). *Nuevo Plan Contable General Empresarial*. Editora gráfica Bernilla.
27. Salazar,R. (2014). *Las Mypes en el Mundo*. Recuperado el 11 de Marzo de 2016, de <http://gestion.pe/economia/mas-200-millones-pequenas-empresas-mundo-no-tienen-recursos-necesarios-crecer-2094907>
28. Sánchez, C. (2007). *Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las Pymes en Colombia*. Recuperado el 14 de 03 de 2016, de <http://www.redalyc.org/html/849/84934054/>
29. Sinarahua, C. (2011). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro suministros de cómputo del distrito de Callería - Pucallpa, período 2010- 2011*. Pucallpa: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
30. *Sistema Nacional de Capacitación para la Mype peruana*. (2008). Recuperado el 12 de 04 de 2016, de http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf
31. Sotomayor ,G. (2014). *La financiación de las medianas y pequeñas empresas*. Recuperado el 10 de 03 de 2016, de http://www2.uca.es/escuela/emp_je/investigacion/congreso/mbc007.pdf
32. Suárez, A. (2012). *Cracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/ventas de computadoras y accesorios del distrito de Independencia - Huaraz, período 2011*. Huaraz: Tesis. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
33. Sunat. (2008). *Texto Unico Ordenado de la Ley de Promocion de la Competitividad, Formalizacion y Desarrollo de la Micro pequeña y mediana empresa , Ley MYPE DS N° 007-2008-TR. Peru*. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normaslegales.htm/>
34. Taveras, J. (2005). *Financiamiento Bancario*. República Dominicana: Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias Económicas UASD.

35. *Teoría de la estructura financiera óptima*. (2008). Recuperado el 11 de 03 de 2016, de <https://docs.google.com/document/d/13mp7UOnjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84emWeKJkau4/edit?hl=en&pli=1>
36. Vásquez, F. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas de Pucallpa - Ucayaly, 2011*. Metaanálisis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
37. Vizarreta, M. (2013). *Pymes pueden acceder a créditos a tasas desde 15%*. Recuperado el 7 de 03 de 2016, de <http://larepublica.pe/24-06-2013/pymes-pueden-acceder-a-creditos-a-tasas-desde-15>
38. Vizcarra, J. (2008). *Auditoria Financiera*. Lima: Editorial Pacifico S.A.C.
39. Zevallos, S. (2003). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Obtenido de <https://www.allbusiness.com>.
40. Zorrilla, J. (2006). *La importancia del capital para las Mypes en un contexto globalizado*. Recuperado el 2016 de 04 de 16, de <http://www.gestiopolis.com/importancia-del-capital-para-las-pymes-en-la-globalizacion/>

6.2 Anexos

6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información

En el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes legales de la Mype del ámbito de estudio.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mype
del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector..... rubro.....del distrito....., 2014”**.

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 MYPES

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

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

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

Superior No Universitaria Completa.....Superior No Universitaria Incompleta..... Superior Universitaria Completa.....

1.4 Estado Civil:

Soltero..... Casado.....Conviviente.....Divorciado.....Otros.....

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

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

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento):

Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Sí.....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 las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....

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

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de 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 que obtuvo:

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

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

2013 (.....). 2014(.....)

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.(.....).

Chimbote, Diciembre del 2014

6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados

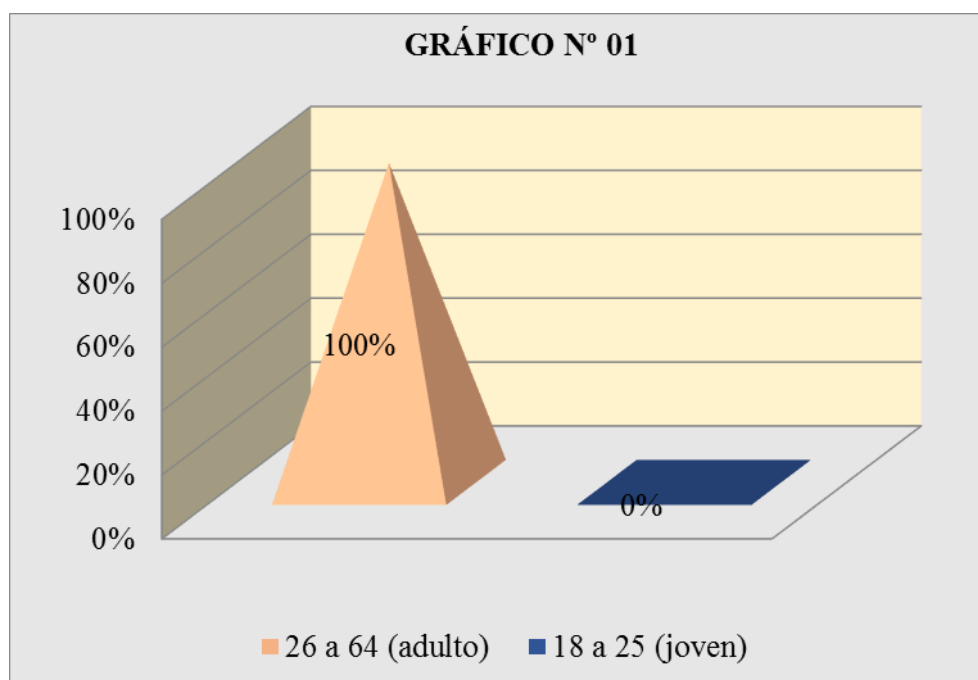
1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio - rubro abastecimiento de equipos y suministros de cómputo

Edad de los representantes legales	Frecuencia	Porcentaje
26 a 64 (adulto)	10	100%
18 a 25 (joven)	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



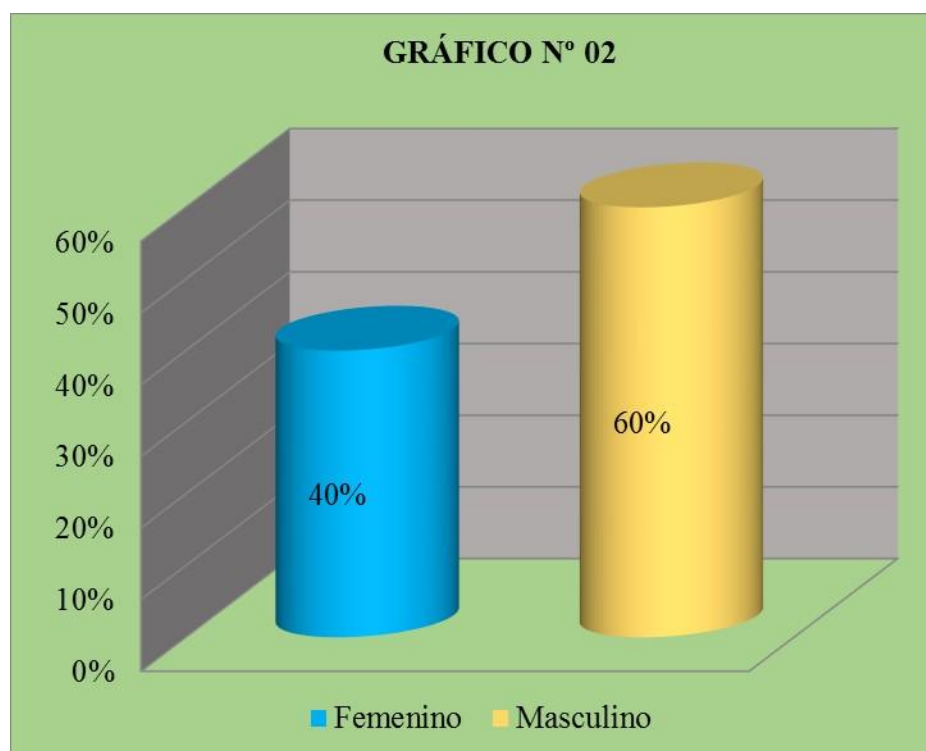
En la tabla y gráfico N° 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 64 años.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las Mypes

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	4	40%
Masculino	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



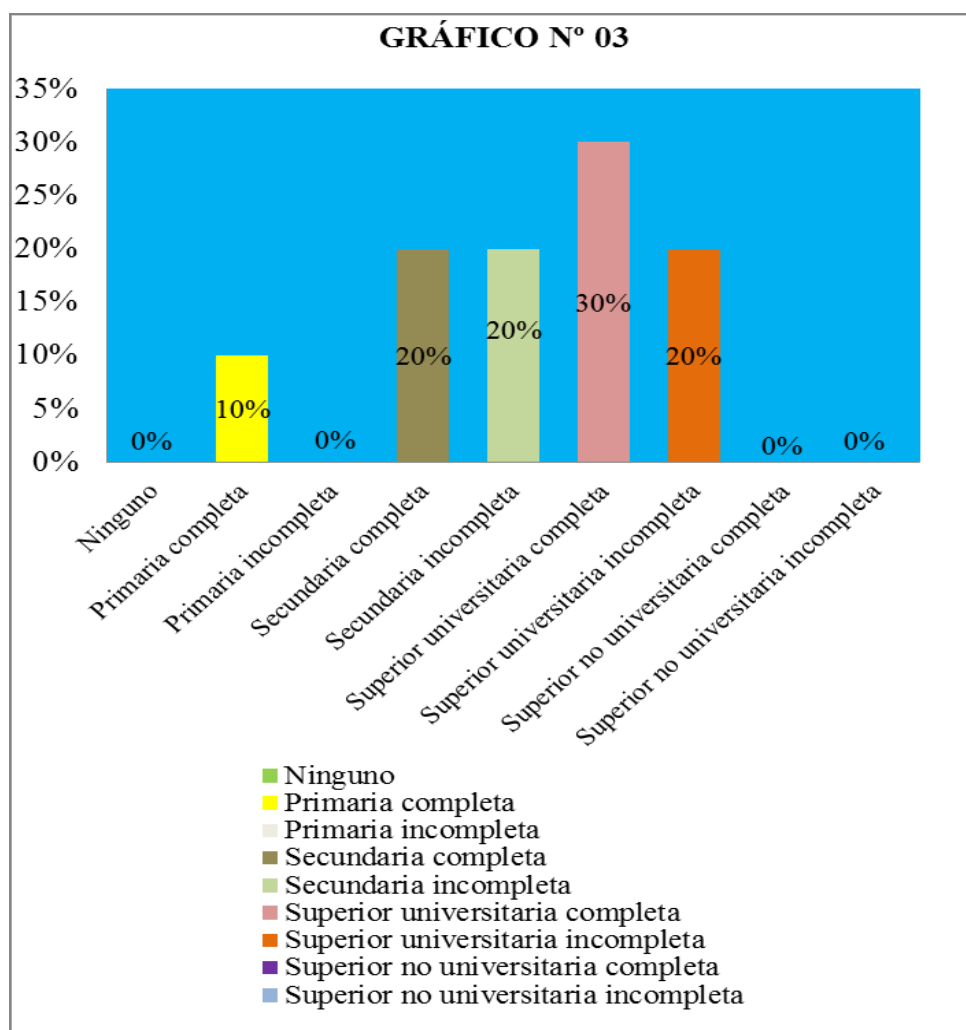
En la tabla y gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 60% son del sexo masculino y el 40% son del sexo femenino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	1	10%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	2	20%
Secundaria incompleta	2	20%
Superior universitaria completa	3	30%
Superior universitaria incompleta	2	20%
Superior no universitaria completa	0	0%
Superior no universitaria incompleta	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



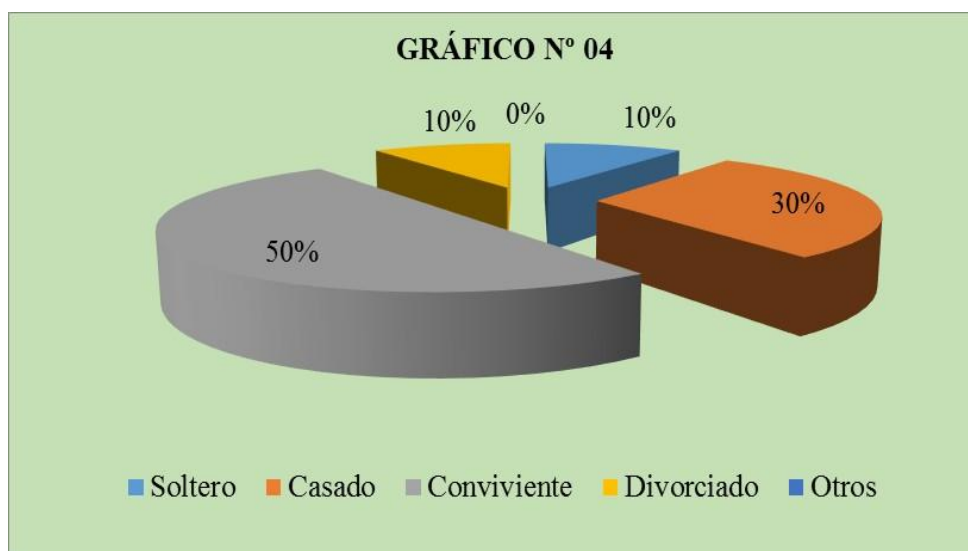
En la tabla y gráfico N° 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 30% tiene superior universitaria completa, el 20% tiene superior universitaria incompleta, el 20% tiene secundaria completa, el 20% tiene secundaria incompleta y el 10% primaria completa.

TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales de las Mypes

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	1	10%
Casado	3	30%
Conviviente	5	50%
Divorciado	1	10%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



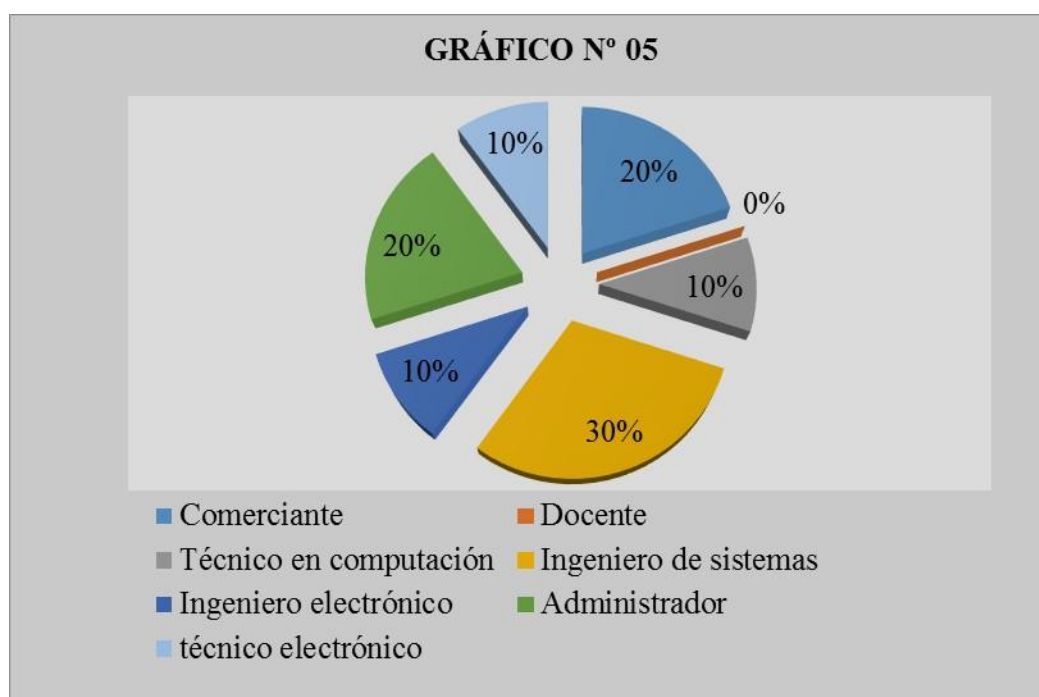
En la tabla y gráfico N° 04 se observa que del 100% de los encuestados, el 50% son convivientes, el 30% son casados, el 10% son divorciados y el 10% solteros.

TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	2	20%
Docente	0	0%
Técnico en computación	1	10%
Ingeniero de sistemas	3	30%
Ingeniero electrónico	1	10%
Administrador	2	20%
Técnico electrónico	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



En la tabla y gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 30% son ingenieros de sistemas, el 20% son administradores, el 20% son comerciantes, el 10% son técnicos en computación, el 10% son ingenieros electrónicos y el 10% son técnicos electrónicos.

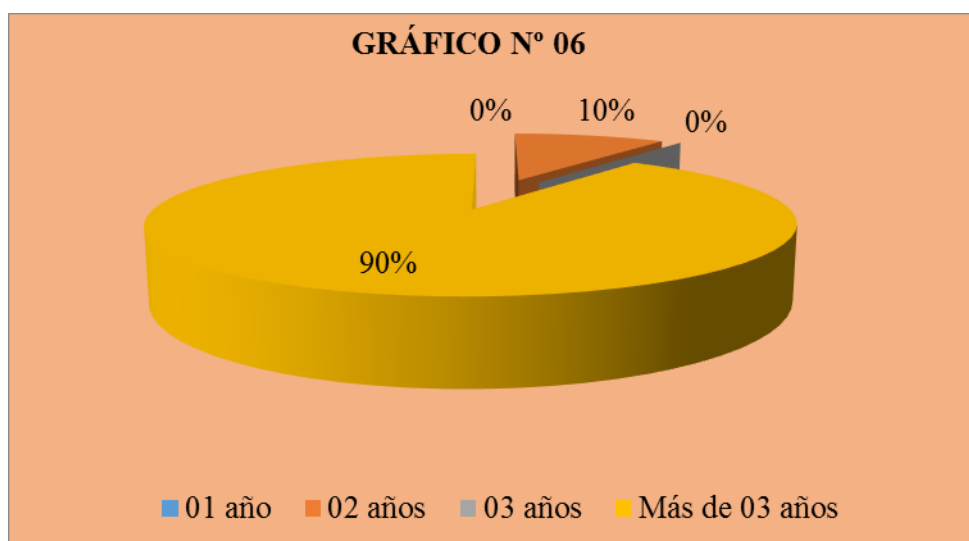
2. Respecto a las características de las Mypes

TABLA N° 06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	0	0%
02 años	1	10%
03 años	0	0%
Más de 03 años	9	90%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



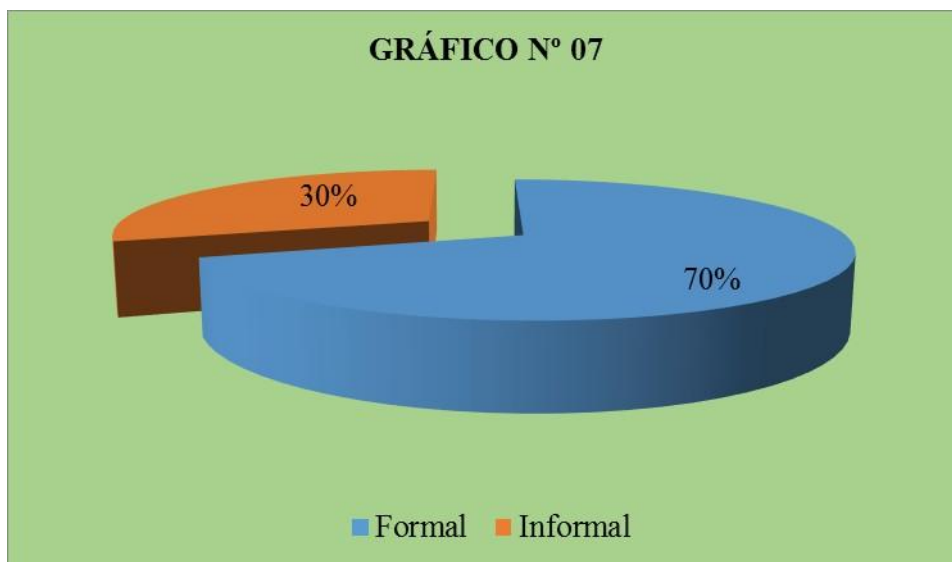
En la tabla y gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los encuestados, el 90% tiene más de 3 años en el rubro empresarial y el 10% tiene 2 años.

TABLA N° 07

Formalidad de las Mypes

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

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



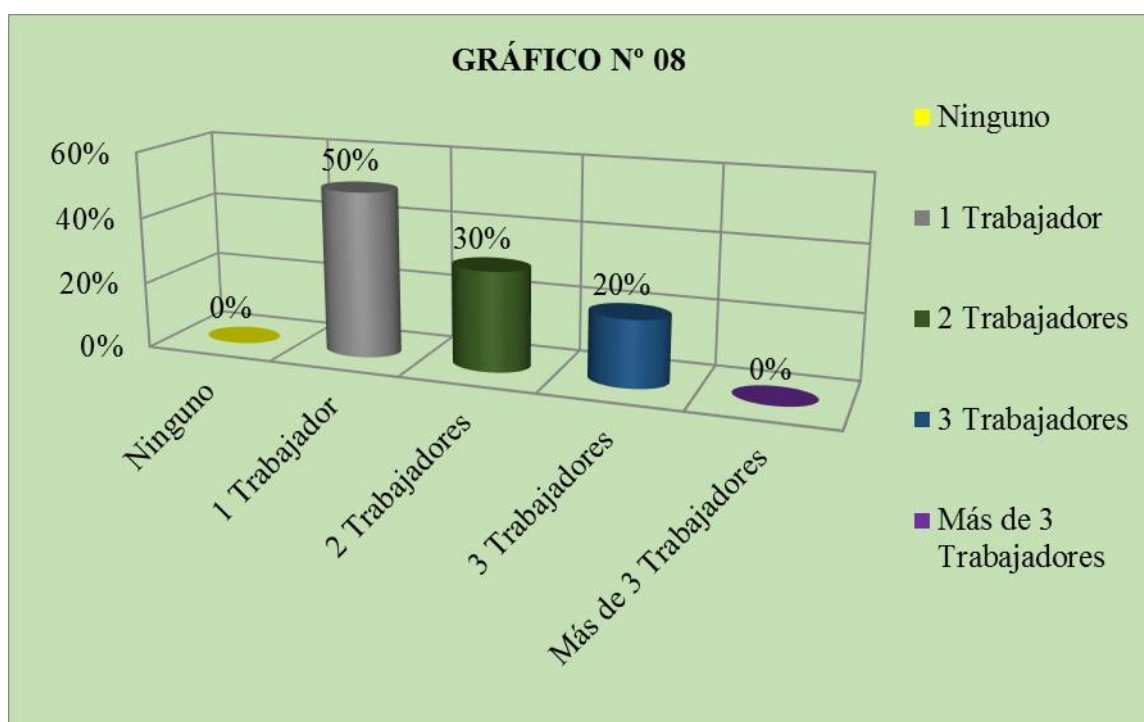
En la tabla y gráfico N° 07 se observa que, del 100% de los encuestados, el 70% manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro de computadoras son formales y el 30% son informales.

TABLA N° 08

Número de trabajadores permanentes de las Mypes

N° de trabajadores permanentes	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	5	50%
2 Trabajadores	3	30%
3 Trabajadores	2	20%
Más de 3 Trabajadores	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



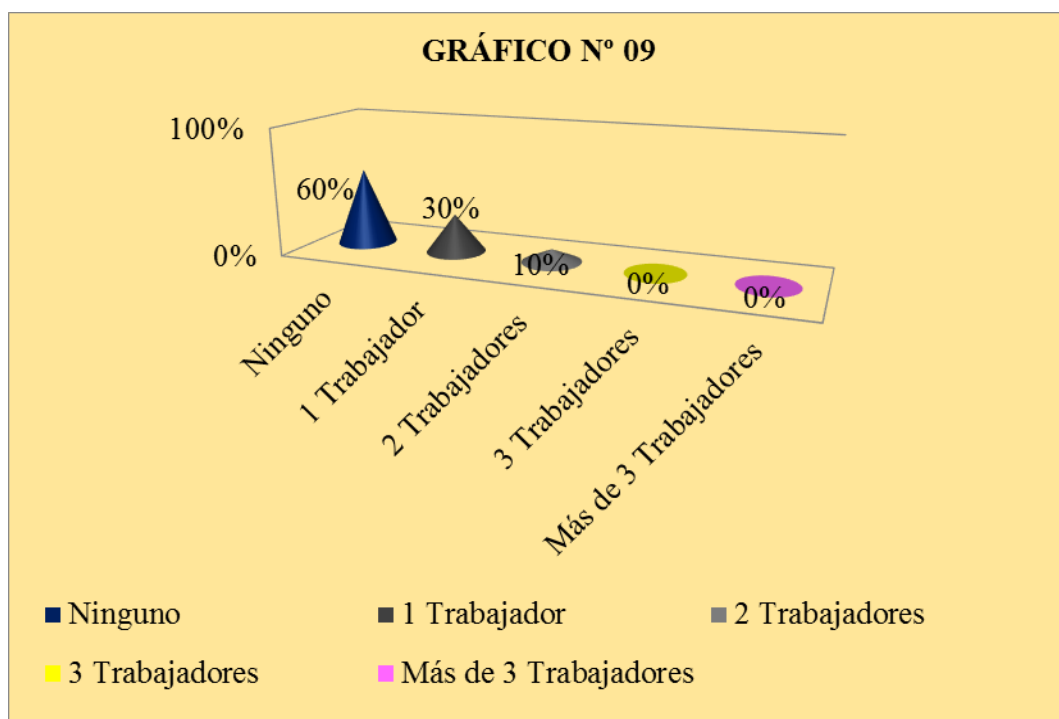
En la tabla y gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% posee un trabajador permanente, el 30% posee dos trabajadores permanentes y el 20% posee tres trabajadores.

TABLA N° 09

Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores eventuales	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	6	60%
1 Trabajador	3	30%
2 Trabajadores	1	10%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 Trabajadores	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



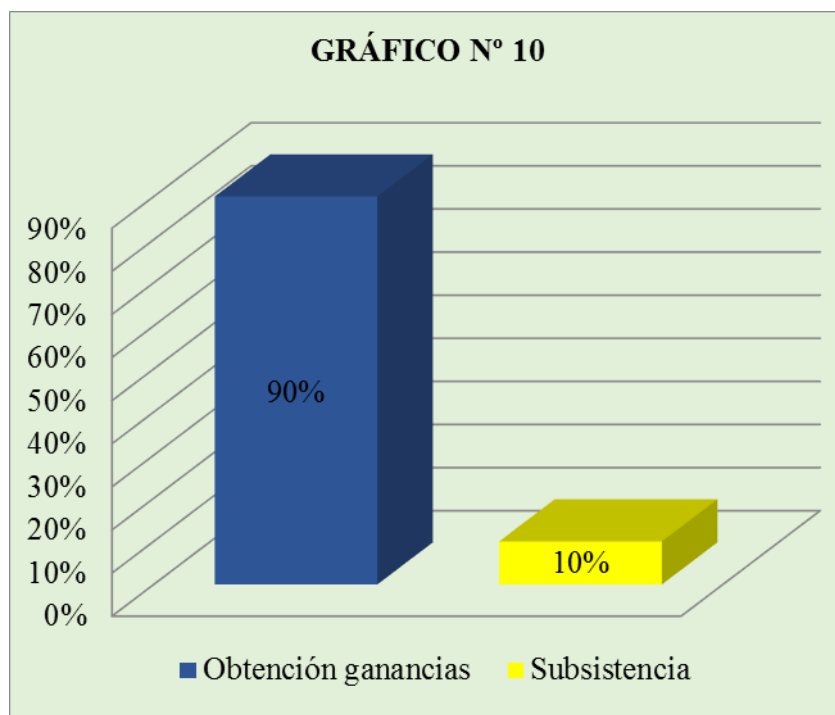
En la tabla y gráfico N° 09 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio, el 30% posee un trabajador eventual y el 10% posee dos trabajadores eventuales.

TABLA N° 10

Motivos de formación de las Mypes

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención ganancias	9	90%
Subsistencia	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



En la tabla y gráfico N° 10 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% manifestaron que la formación de la Mype fue para obtener ganancias y el 10% manifestaron que su formación fue solo por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es :	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	3	30%
Financiamiento de terceros	7	70%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



En la tabla y gráfico N° 11 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% obtuvo financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades, mientras que el 30% lo obtuvo de financiamiento propio.

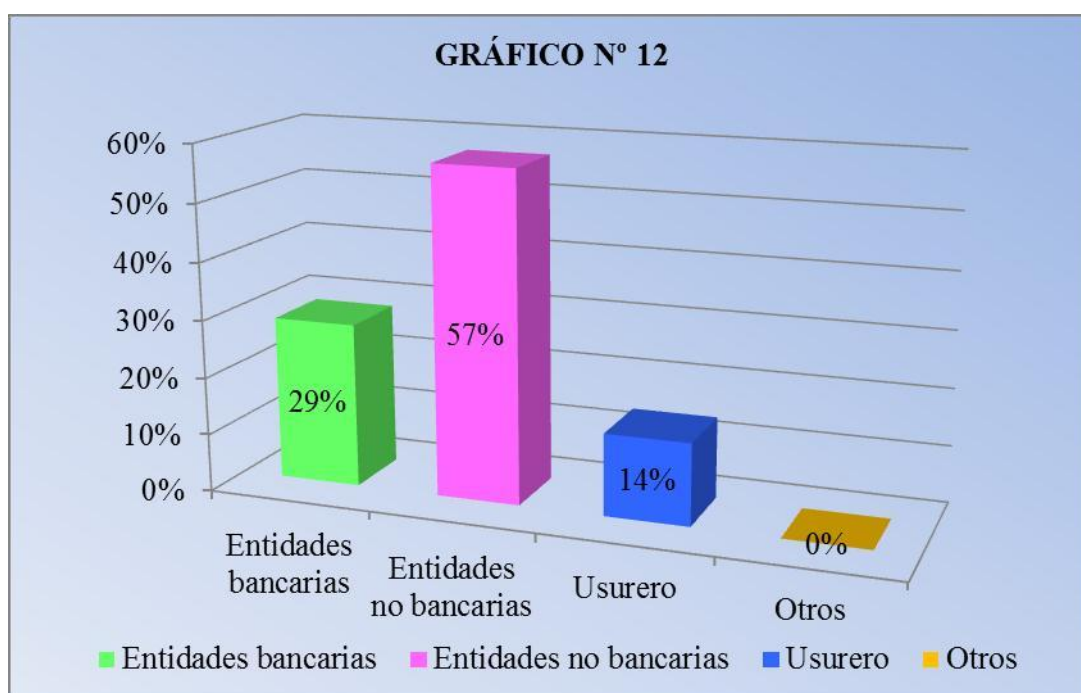
TABLA N° 12

Si el financiamiento es de terceros :

¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución financiera utilizada	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	29%
Entidades no bancarias	4	57%
Usurero	1	14%
Otros	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



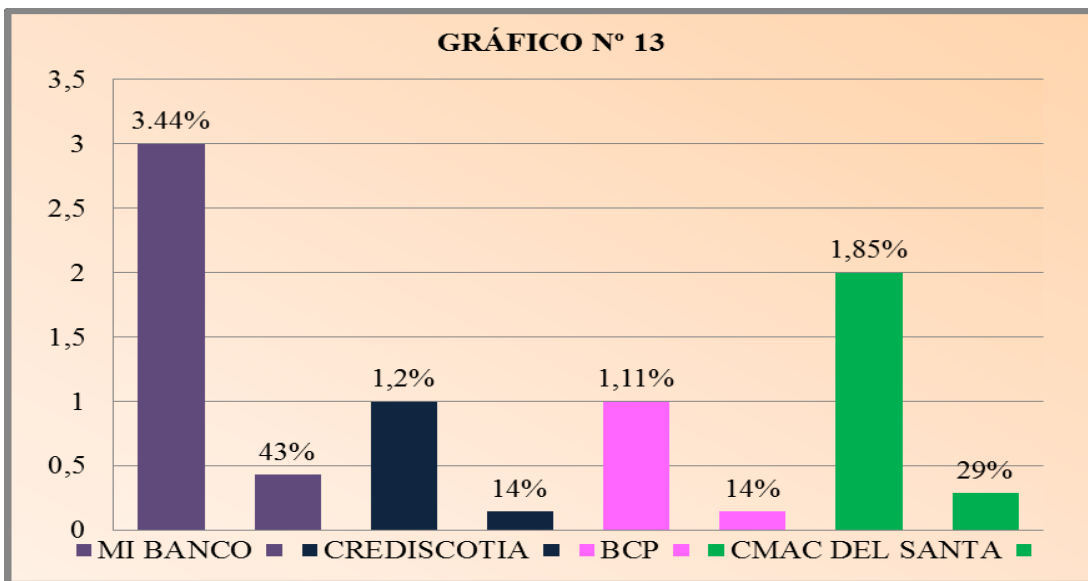
En la tabla y gráfico N° 12 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 57% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades no bancarias, el 29% obtuvieron sus créditos de entidades bancarias y el 14% son financiados por usureros.

TABLA N° 13

Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga

Tasa de Interés	Nombre de la Institución Financiera							
	MI BANCO		CREDISCOTIA		BCP		CMAC DEL SANTA	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Ninguno	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
1.2% mensual	0	0%	1	14%	0	0%	0	0%
3.44% mensual	3	43%	0	0%	0	0%	0	0%
1.11% mensual	0	0%	0	0%	1	14%	0	0%
1.85% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	2	29%
Sub Total	3	43%	1	14%	1	14%	2	29%
Total	7	100%						

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



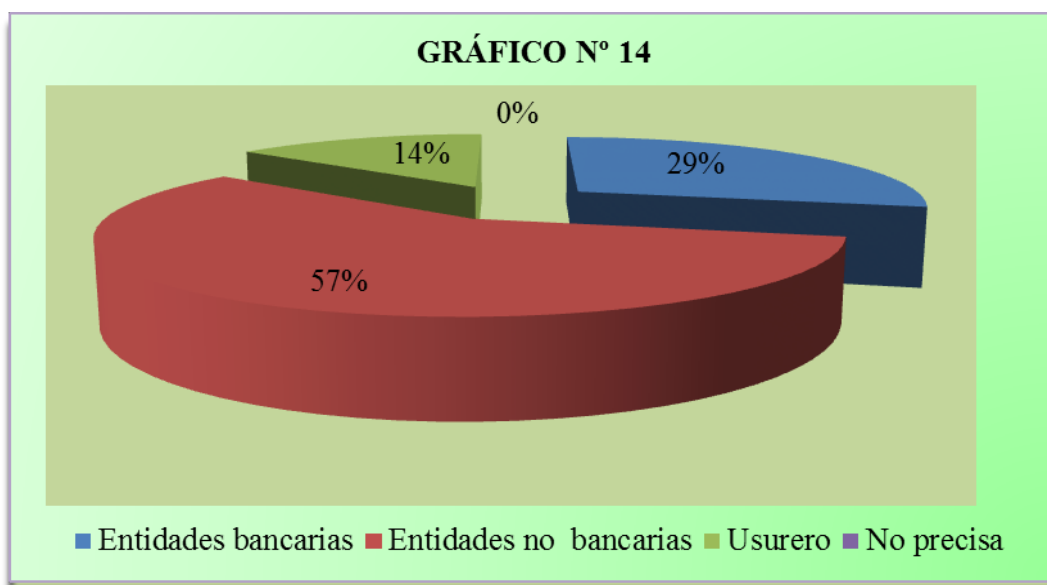
En la tabla y gráfico N°13 se observa que, el 43% de las Mypes en estudio cuenta con financiamiento de MIBANCO, el 14% de CREDISCOTIA , el 14% de BCP y el 29% de CMAC DELSANTA pagando diversas tasas de interés.

TABLA N° 14

¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

Facilidades de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	29%
Entidades no bancarias	4	57%
Usurero	1	14%
No precisa	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



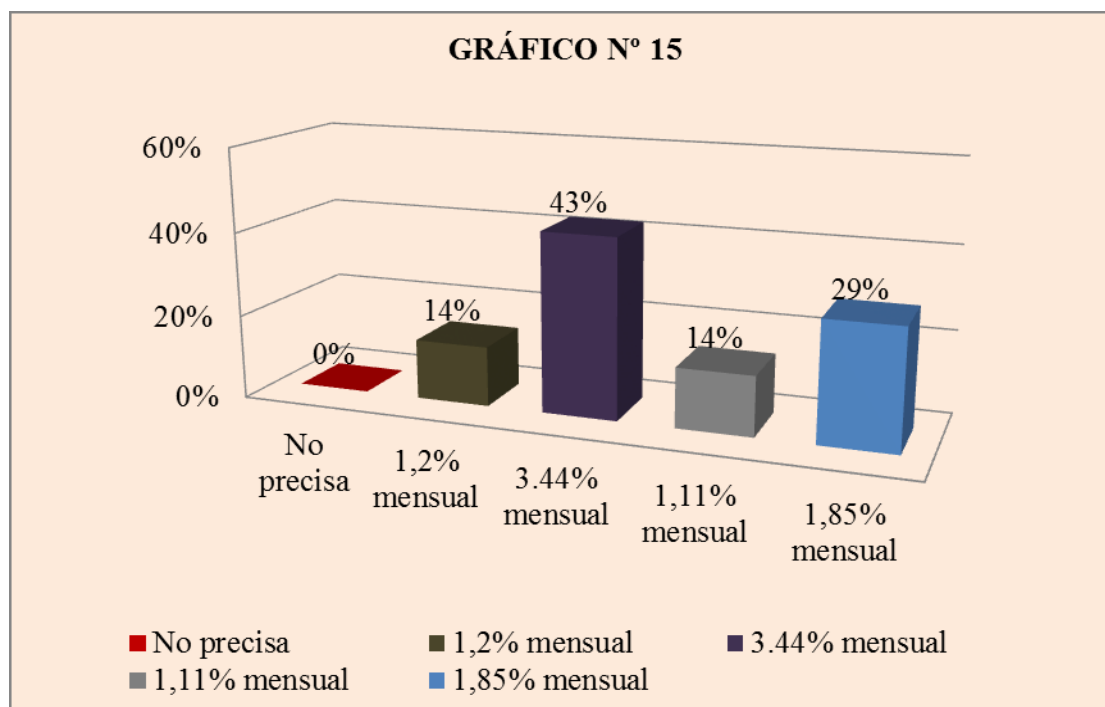
En la tabla y gráfico N° 14 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 57% manifestaron que las entidades que les otorgan mayores facilidades de crédito son las entidades no bancarias, el 29% que son las entidades bancarias y el 14% manifestaron que fueron los usureros.

TABLA N° 15

¿Qué tasa de interés mensual pagó?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
1,2% mensual	1	14%
3.44% mensual	3	43%
1,11% mensual	1	14%
1,85% mensual	2	29%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



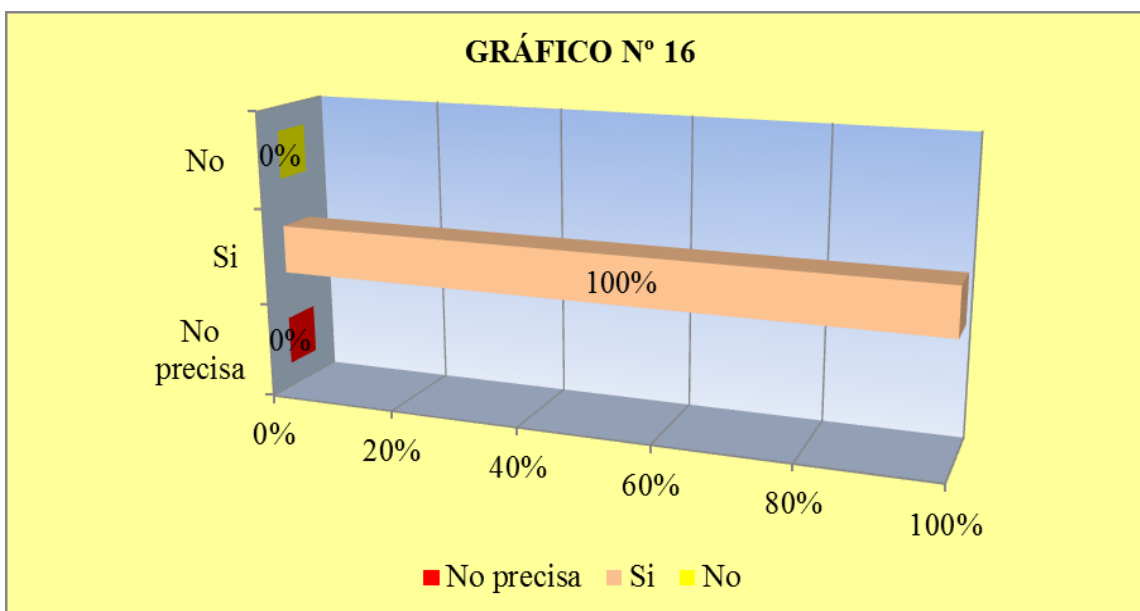
En la tabla y gráfico N° 15 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron crédito el 43% sostienen que pagaron una tasa de interés mensual de 3.44%, el 29% pagó una tasa de 1.85%, el 14% pagó una tasa de 1.11% y el otro 14% pagó una tasa de 1.2 % de interés mensual por el préstamo obtenido.

TABLA N° 16

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	7	100%
No	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



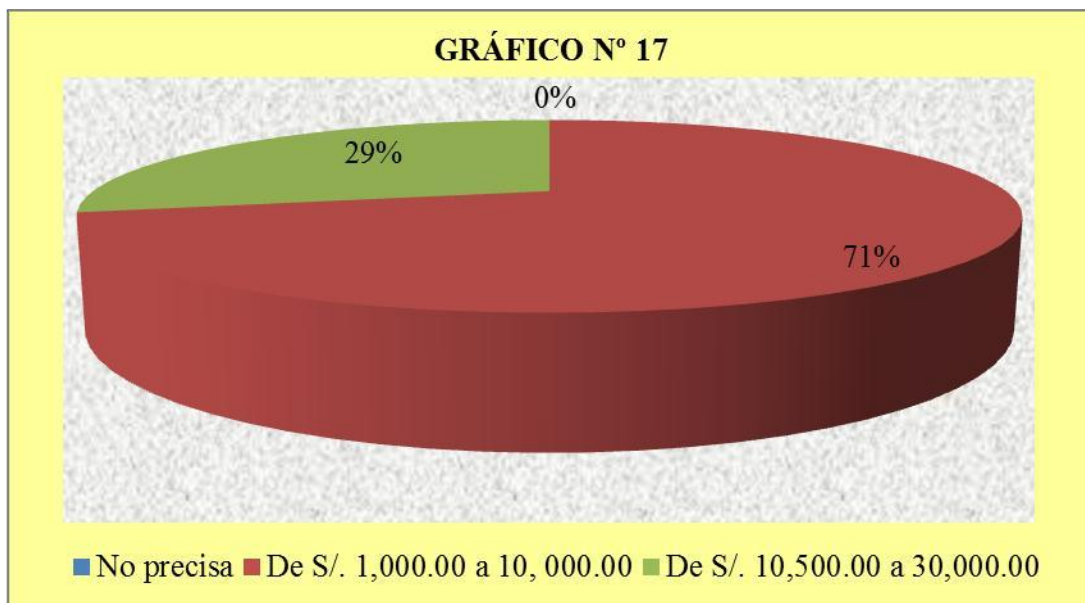
En la tabla y gráfico N° 16 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos dijeron que si obtuvieron los créditos en el momento solicitado.

TABLA N° 17

Rango del monto del crédito solicitado

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/. 1,000.00 a 10, 000.00	5	71%
De S/. 10,500.00 a 30,000.00	2	29%
Más de 30,000.00	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



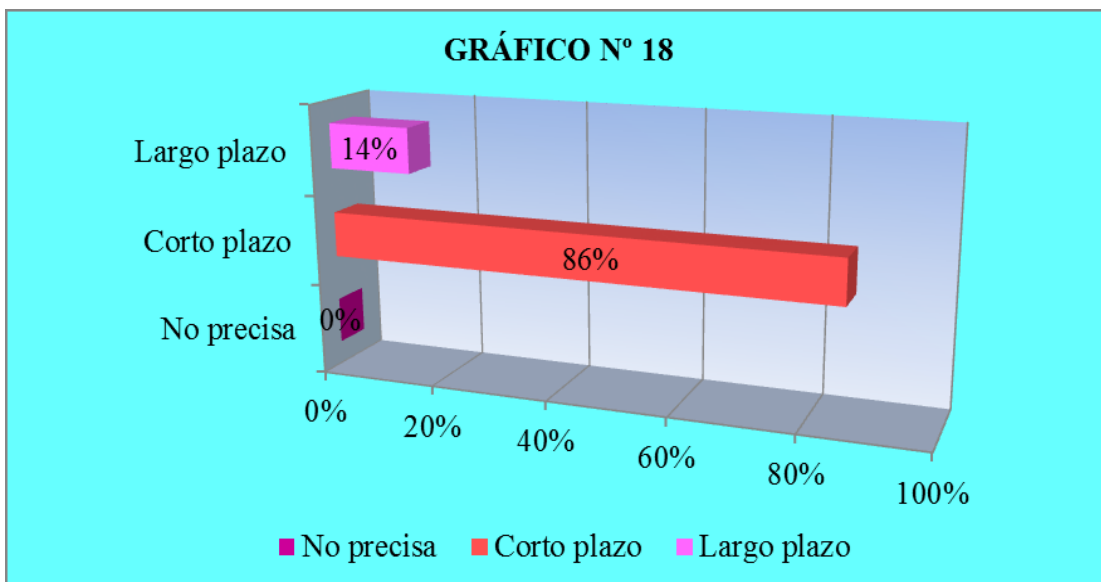
En la tabla y gráfico N°17 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos el 71% se encuentra en el rango de S/. 1 000.00 a S/.10 000.00 y el 29% se encuentra en el rango de S/. 10 500.00 a S/.30 000.00.

TABLA N° 18

Plazo del crédito solicitado

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto plazo	6	86%
Largo plazo	1	14%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



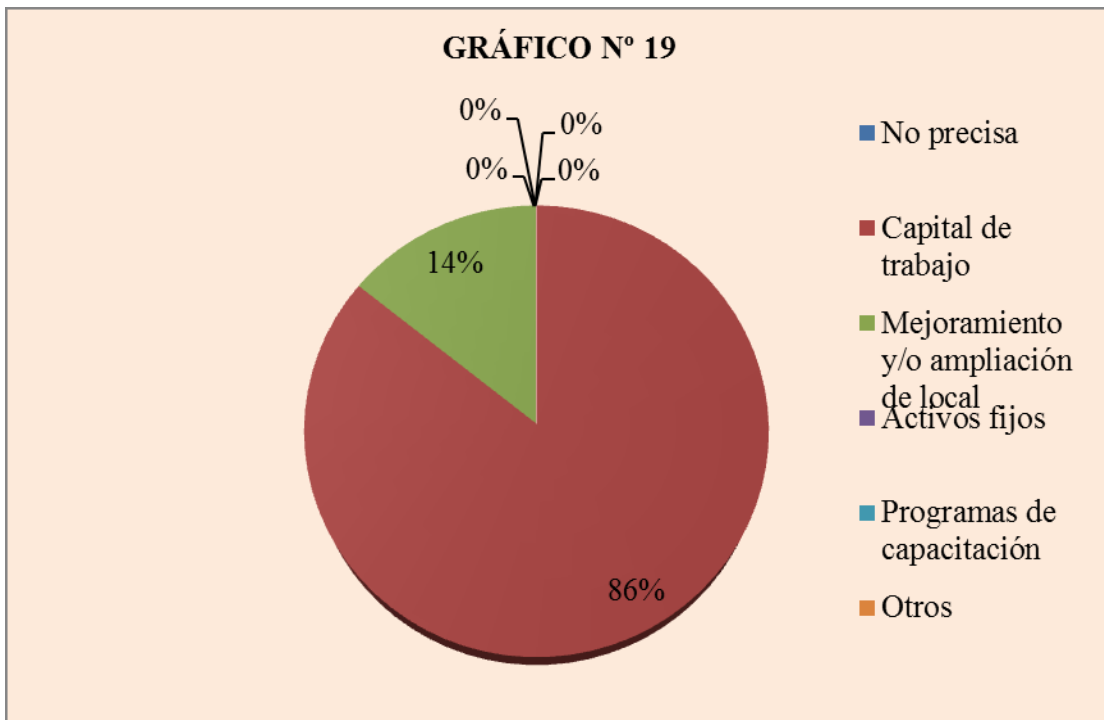
En la tabla y gráfico N°18 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos, el 86% precisa que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 14% dijo que fueron otorgados a largo plazo.

TABLA N° 19

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En que invirtió el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	6	86%
Mejoramiento y/o ampliación de local	1	14%
Activos fijos	0	0%
Programas de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



En la tabla y gráfico N° 19 se observa que, el 86% de las Mypes estudiadas dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo y el 14% lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación del local.

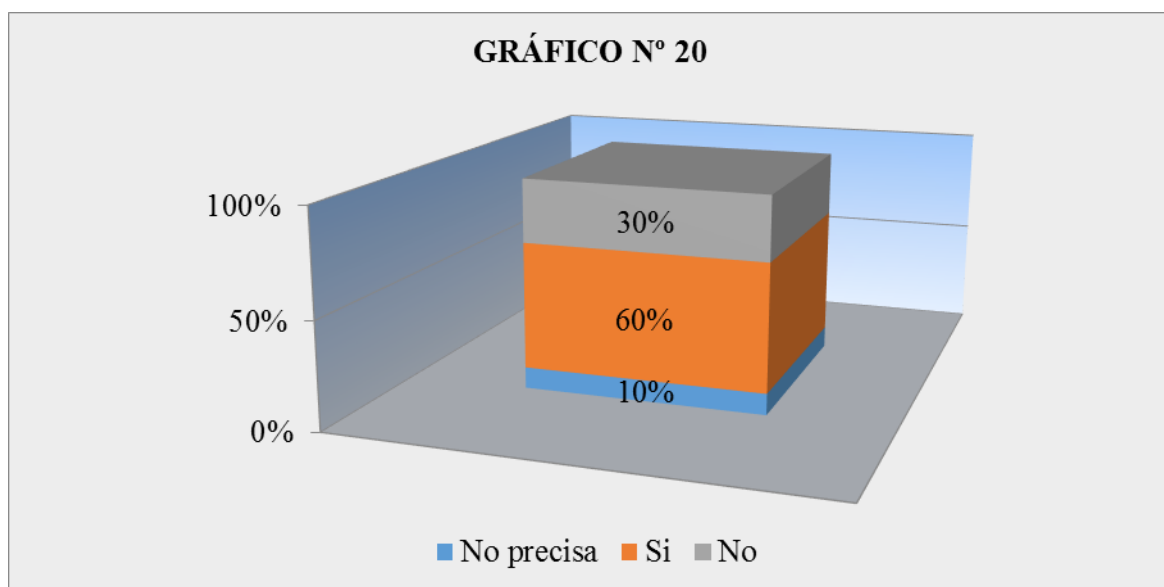
4. Respecto a la capacitación

TABLA N° 20

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Se capacitó para el otorgamiento del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	6	60%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



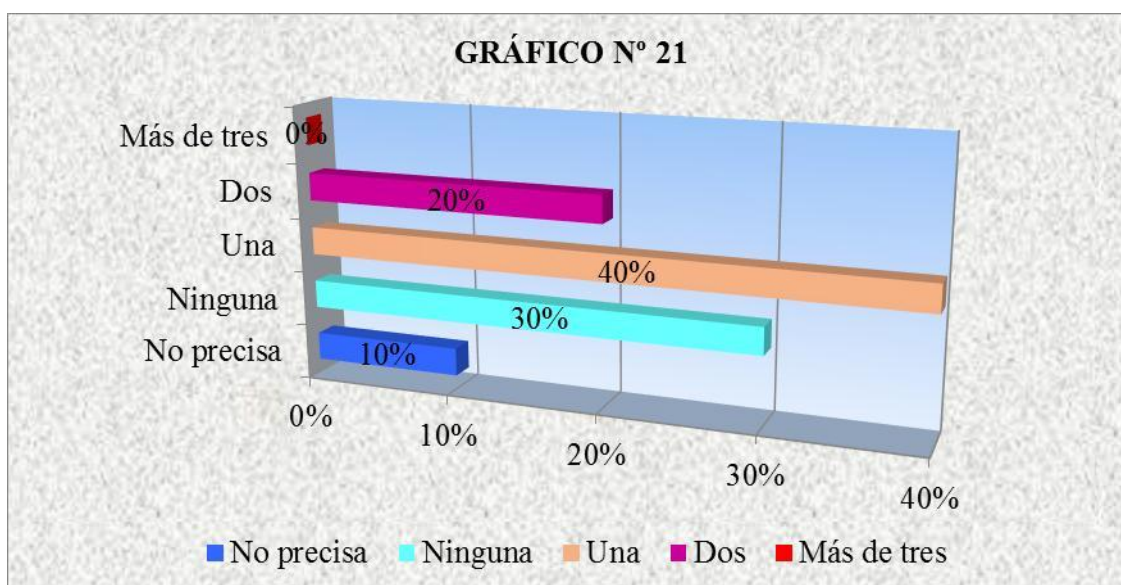
En la tabla y gráfico N° 20 se observa que, el 60% de las Mypes estudiadas si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 30% no lo recibió y el 10% no precisa.

TABLA N° 21

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Ninguna	3	30%
Una	4	40%
Dos	2	20%
Más de tres	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

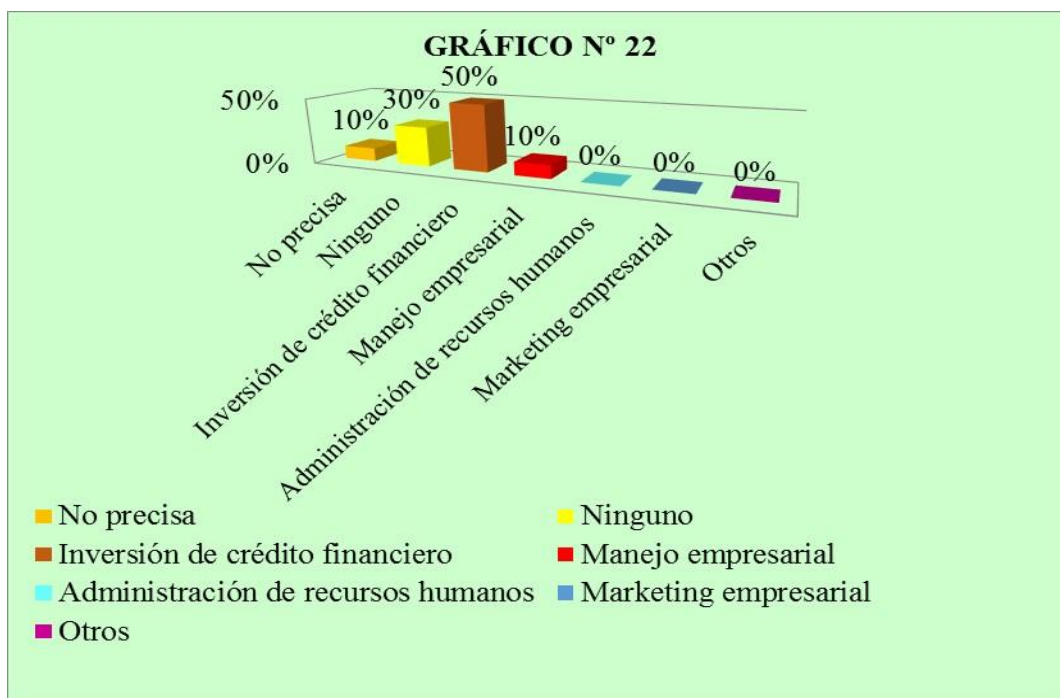


En la tabla y gráfico N° 21 se observa que, del 100% de los encuestados, el 40% dijo que recibió una capacitación en los dos últimos años, el 30% no recibió ninguna capacitación, el 20% recibieron dos capacitaciones y el 10% no precisa.

TABLA N° 22
Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?

Tipo de cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Ninguno	3	30%
Inversión de crédito financiero	5	50%
Manejo empresarial	1	10%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



En la tabla y gráfico N° 22 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% dijeron que en el curso que asistieron es de inversión del crédito financiero, el 30% no participó en ninguna capacitación, el 10% en el curso manejo empresarial y el 10% no precisa.

TABLA N° 23

El personal de su empresa ¿Ha recibido alguna capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	2	20%
No	8	80%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



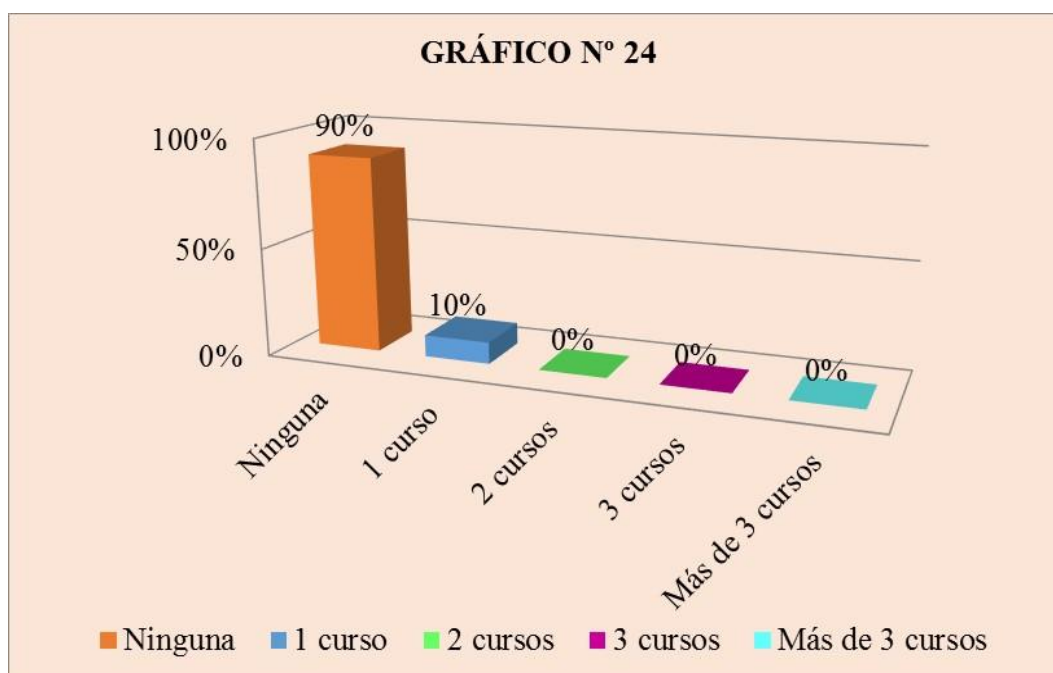
En la tabla y gráfico N° 23 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% dijo que su personal no recibió capacitación y el 20% si recibió.

TABLA N° 24

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

Curso de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	9	90%
1 curso	1	10%
2 cursos	0	0%
3 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



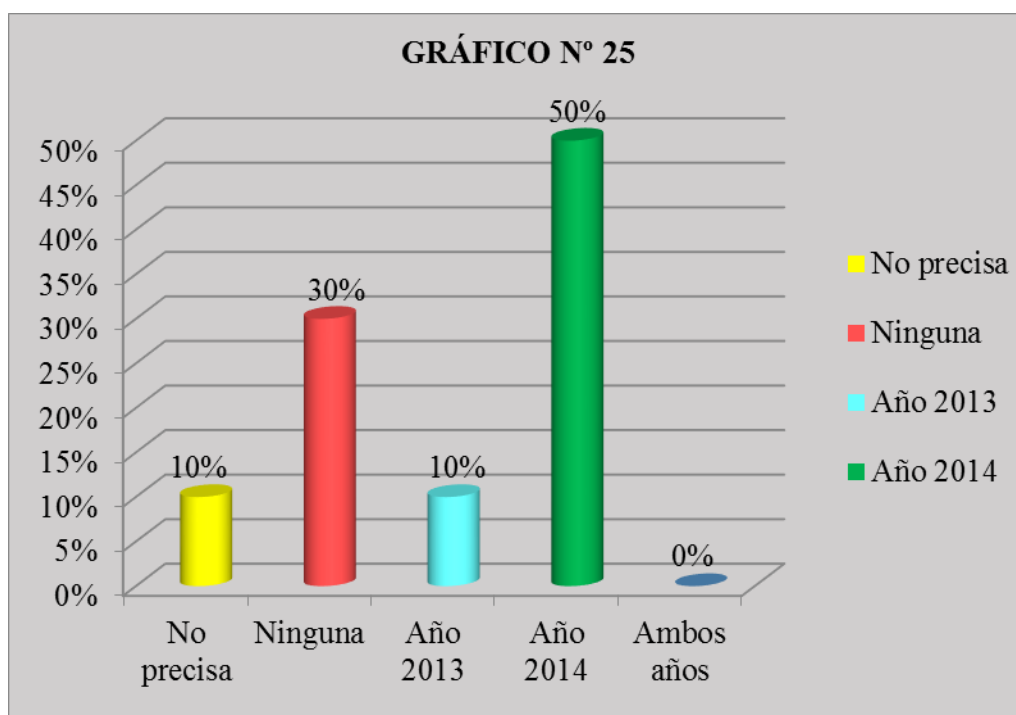
En la tabla y gráfico N° 24 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% señalaron que no participaron en ningún curso y el 10% si recibieron curso de capacitación.

TABLA N° 25

¿En qué años recibió más capacitación?

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Ninguna	3	30%
Año 2013	1	10%
Año 2014	5	50%
Ambos años	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



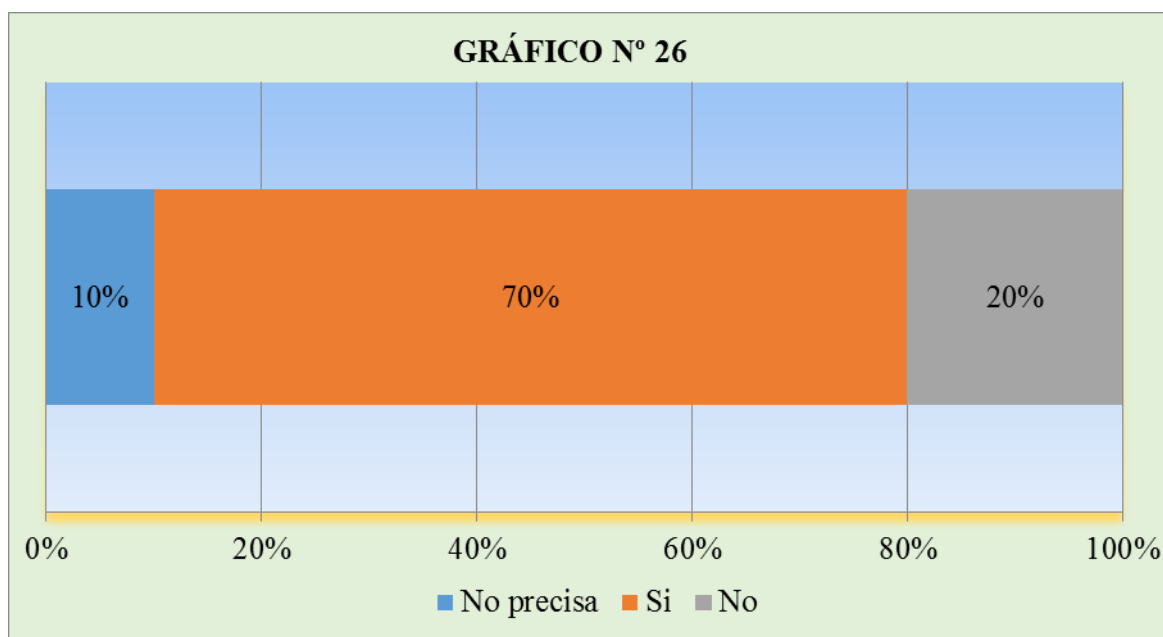
En la tabla y gráfico N° 25 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% precisó que tuvo más capacitación en el año 2014, el 30% no tuvo ninguna capacitación, el 10% en cambio tuvo menos capacitación en el año 2013 y el 10% no precisa.

TABLA N° 26

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	7	70%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



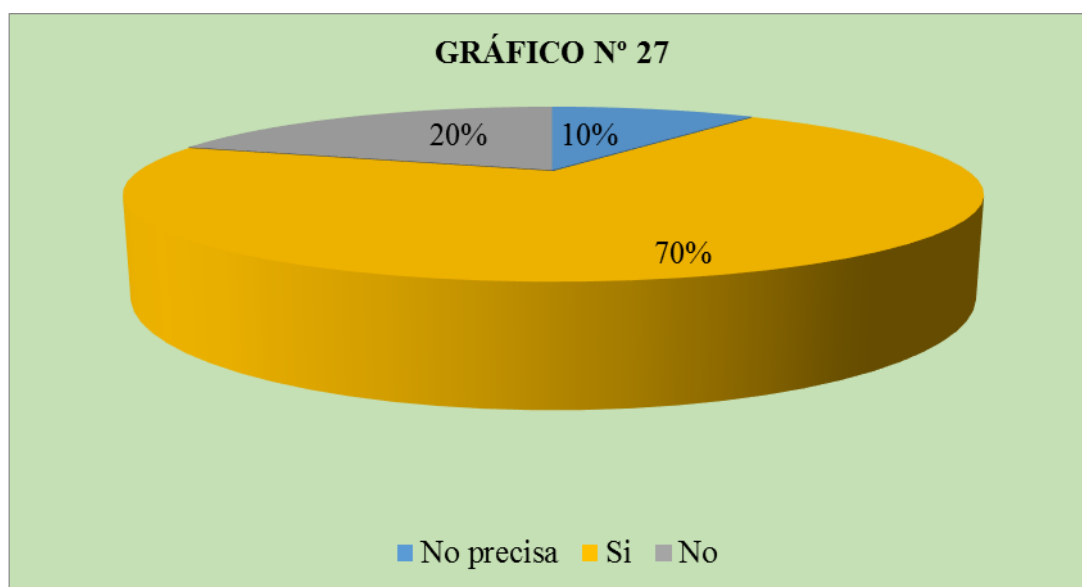
En la tabla y gráfico N° 26 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% consideran a la capacitación como una inversión, el 20% no lo considera y el 10% no precisa.

TABLA N° 27

¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	7	70%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



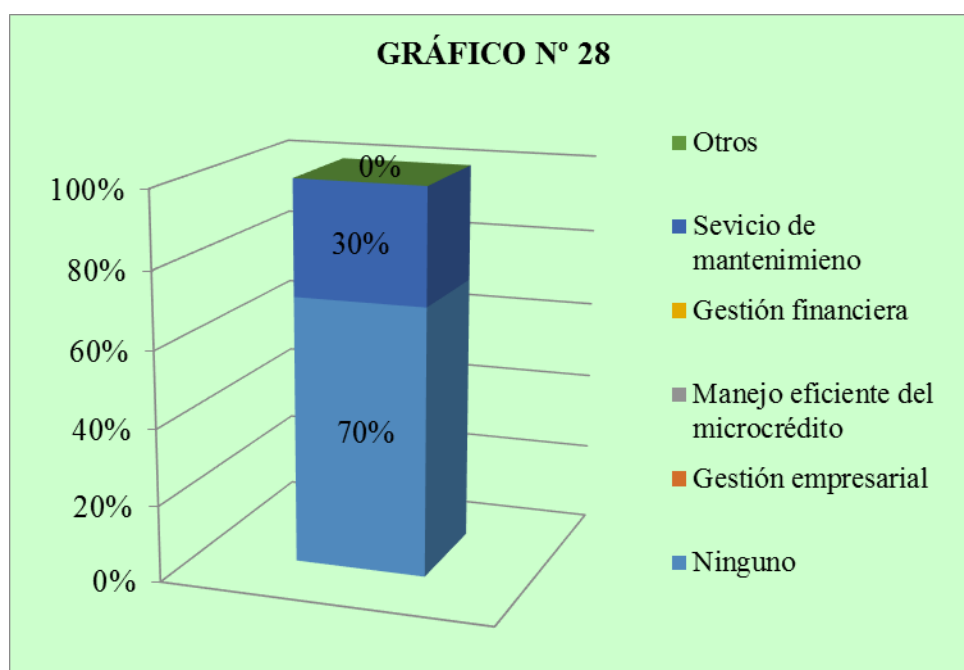
En la tabla y gráfico N° 27 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% dijeron que si consideran que la capacitación es relevante para su empresa, el 20% dijeron que no y el 10% no precisa.

TABLA N° 28

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	70%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Servicio de mantenimiento	3	30%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



En la tabla y gráfico N° 28 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% manifestaron que no capacitaron a sus trabajadores y el 30%, manifestaron que sí; en el tema de servicio de mantenimiento.