



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA
DEL SECTOR COMERCIO - MERCADO RAMÓN CASTILLA,
DISTRITO DE CAYMA-AREQUIPA, 2017.

PROYECTO PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

BACH. PEDRO ILLANES MOLLISACA

ASESOR:

MG. CPC. EMILIO CONDORI IQUISE

JULIACA-PERÚ

2018

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

.....
Dra. CPCC. HERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. JORGE NICOLAS QUISPE CALLO

SECRETARIO

.....
Mg. CPCC. FRANK EFRAIN BLANCO MAMANI

MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. EMILIO CONDORI IQUISE

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.

A mi asesor Mg. CPC Emilio Condori Iquise, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.

DEDICATORIA

A DIOS por ser el guía de mi vida y permitirme lograr este objetivo.

A mi hermana Ysabel, quién con su paciencia y aliento me ayudo a continuar y terminar los proyectos que emprendo en mi vida; a mis hermanos y Victoria por su apoyo incondicional, a mis sobrinos por su cariño.

A mi Sra. Madre que con sus enseñanzas me ha formado como profesional y a mi Sr. Padre que con su ejemplo me demuestra que nunca hay que rendirse.

RESUMEN

El presente proyecto de tesis titulado caracterización del financiamiento y capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017, se realizó con el objetivo de describir las principales características del financiamiento y de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio- mercado Ramon Castilla del distrito de Cayma, Arequipa 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una muestra poblacional de 28 socios de la microempresa, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **respecto a los socios:** El 7.15% de los encuestados manifestaron que tienen menos de 20 años, el 35.71% tiene entre 20 y 40 años, el 35.71% tiene entre 40 y 60 años y el 21.43% tiene más de 60 años. el 35.71% de los encuestados son varones y el 64.29 % de los encuestados son mujeres. el 7.15% de los encuestados manifestaron que tienen primaria completa, el 71.42% de los encuestados tiene secundaria completa, el 7.14% tiene secundaria incompleta y el 14.29 % tiene superior incompleta. El 7.15% de los encuestados manifestaron que son solteros, el 50% manifestó que es casado, el 17.85% manifestó que es divorciado y el 25% manifestó que es conviviente.

Respecto al financiamiento: el 71.42% de los encuestados manifestaron que solicito crédito y el 28.58% no solicito crédito. el 71.42% de los encuestados manifestaron que si recibió los créditos. el 28.57% recibió un préstamo de entre S/. 1,000 y S/. 3000, el 25% de los encuestados manifestaron que recibieron entre S/. 3000 y S/. 6,000; el 21.42% recibió S/. 6,000 y S/. 10,000; el 14.30% recibió más de S/. 10,000 y por último el 10.71% no recibieron ningún crédito. El 71.42% de los encuestados manifestaron que se recibió crédito no bancario y el 28.58% obtuvo crédito de una entidad bancaria. el 25% obtuvo préstamo de Mi Banco, el 3.57% obtuvo préstamo del BCP, EL 3.57% obtuvo

préstamo del banco financiero, el 53.57% manifiesta que obtuvo el crédito de caja Arequipa, el 14.29% manifestó que no obtuvo crédito. el 28.57% de los encuestados manifestaron que la tasa de interés fue del 2.0%, el 25% manifiesta que pago un interés del 2.3%, el otro 25% manifestó que pago una tasa de interés del 2.75%, el 17.85% manifestó que pago el 4.5% de intereses y el 3.58% de los encuestado manifestó que no tiene crédito. el 64.30% de los encuestados manifestaron que si el crédito fue oportuno y el 35.70% considera que no fue oportuno. el 64.30% de los encuestados manifestaron que el crédito si fue suficiente y el 35.70% no lo considera suficiente. el 89.30% de los encuestados manifestaron que el financiamiento mejora su negocio y el 10.70% no mejora su negocio.

Respecto a la capacitación: el 35.70% de los encuestados manifestaron que si reciben capacitación y el 64.30 % no reciben capacitación. el 14.30% de los encuestados manifestaron que recibió capacitación antes de recibir el préstamo y el 85.70% no recibió capacitación. el 53.60% se ha capacitado una vez, el 17.80% se capacito dos veces; el 14.30% se capacito tres veces y el 14.30% se capacito más de tres veces. el 67.90% considera la capacitación como una inversión y el 32.10% No lo considera como una inversión. el 78.60% considera que la capacitación mejora la rentabilidad de la mype y el 21.40% considera lo contrario. el 32.15% se ha capacitado en finanzas, el 32.15% se capacito en gestión empresarial y el 35.70% no se capacito en ningún tema. el 17.90% manifiesta que la mype si realiza eventos de capacitación y el 82.10% no realiza eventos de capacitación. el 21.50% se ha capacitado en finanzas, el 21.50% se capacito en elaboración de productos y el 57% se capacito en manipulación de productos. el 42.90% le gustaría capacitarse en manejo de inventarios, el 42.90% le gustaría capacitarse en financiamiento de negocios y el 14.20% le gustaría capacitarse en otros temas.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento, Capacitación, Mypes.

ABSTRACT.

The present thesis project entitled characterization of the financing and training of micro and small enterprises in the commercial sector - Ramón Castilla market of the Cayma-Arequipa district, 2017, was carried out with the objective of describing the main characteristics of financing and training of the micro and small companies of the Ramon Castilla trade-market sector of the district of Cayma, Arequipa 2017. The research was descriptive, to carry it out we worked with a population sample of 12 partners of the microenterprise, to whom a questionnaire was applied of 23 questions, using the technique of the survey, obtaining the following results:

Regarding partners: 7.15% of respondents said they are under 20 years old, 35.71% are between 20 and 40 years old, 35.71% are between 40 and 60 years old and 21.43% are over 60 years old. 35.71% of the respondents are male and 64.29% of the respondents are women. 7.15% of respondents stated that they have completed primary school, 71.42% of respondents have completed high school, 7.14% have incomplete high school and 14.29% have incomplete high school. 7.15% of respondents said they were single, 50% said they were married, 17.85% said they were divorced and 25% said they were married.

Regarding financing: 71.42% of respondents said they requested credit and 28.58% did not request credit. 71.42% of the respondents said that they received the credits. 28.57% received a loan of between S /. 1,000 and S /. 3000, 25% of respondents said they received between S /. 3000 and S /. 6,000; 21.42% received S /. 6,000 and S/. 10,000; 14.30% received more than S /. 10,000 and finally 10.71% did not receive any credit. 71.42% of the respondents stated that non-bank credit was received and 28.58% obtained credit from a bank. 25% got a loan from Mi Banco, 3.57% got a loan from BCP, 3.57% obtained a loan from the financial bank, 53.57% said they got the loan of caja Arequipa, 14.29% said they

did not get credit. 28.57% of the respondents stated that the interest rate was 2.0%, 25% stated that they paid 2.3% interest, the other 25% said they paid an interest rate of 2.75%, 17.85% said they paid 4.5% of interest and 3.58% of respondents said they do not have credit. 64.30% of the respondents said that if the credit was timely and 35.70% considered that it was not timely. 64.30% of the respondents stated that the credit was sufficient and 35.70% did not consider it sufficient. 89.30% of respondents said that financing improves their business and 10.70% does not improve their business. **Regarding training:** 35.70% of respondents said that if they receive training and 64.30% do not receive training. 14.30% of respondents said they received training before receiving the loan and 85.70% did not receive training. 53.60% have trained once, 17.80% trained twice; 14.30% were trained three times and 14.30% were trained more than three times. 67.90% consider training as an investment and 32.10% do not consider it as an investment. 78.60% consider that training improves the profitability of the mype and 21.40% consider the opposite. 32.15% have been trained in finance, 32.15% were trained in business management and 35.70% were not trained in any subject. 17.90% state that the mype does carry out training events and 82.10% do not carry out training events. 21.50% have been trained in finance, 21.50% were trained in product development and 57% were trained in product handling. 42.90% would like to train in inventory management, 42.90% would like to be trained in business financing and 14.20% would like to be trained in other subjects.

KEY WORDS: Financing, Training, Mypes.

ÍNDICE GENERAL

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
1. Planteamiento de la investigación.....	3
1.1. Planteamiento del problema:	3
1.2. Objetivos de la investigación:.....	8
1.3. Justificación de la investigación.....	8
II. REVISIÓN DE LITERATURA	10
2.1. Antecedentes.....	10
2.2. Bases teóricas.....	19
2.3. Marco conceptual.....	32
III. METODOLOGÍA	37
3.1 Tipo y nivel de la investigación.....	37
3.2. Diseño de la investigación.....	37
3.3. Población y muestra.....	38
3.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores	39
3.5. Técnicas e instrumentos.....	41
3.6. Plan de Análisis.....	41

3.7. Matriz de Consistencia.	41
3.8. Principios Éticos.	43
IV. RESULTADOS	44
4.1. Resultados.	44
V. CONCLUSIONES	66
RECOMENDACIONES	67
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	69
ANEXOS.	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Edad del socio	44
Tabla 2 El sexo del socio de la mype	45
Tabla 3 Grado de instrucción del socio.....	46
Tabla 4. Estado civil del socio	47
Tabla 5. ¿Solicito crédito a instituciones financieras?	48
Tabla 6, Recibió crédito de las instituciones financieras?	49
Tabla 7. Monto del crédito recibido.....	50
Tabla 8. Entidades que le otorgo el crédito.....	51
Tabla 9. Nombre de la entidad que le otorgo crédito.....	52
Tabla 10. Tasa de interés aplicada a los créditos	53
Tabla 11. ¿Crédito fue oportuno?.....	54
Tabla 12. ¿Monto del crédito fue suficiente?.....	55
Tabla 13. ¿Cree que el financiamiento mejora su negocio?.....	56
Tabla 14. ¿Recibe Ud. Capacitación?	57
Tabla 15. ¿Recibió capacitación antes de recibir préstamo?.....	58
Tabla 16. ¿Número de veces capacitado en dos últimos años?.....	59
Tabla 17. ¿Considera la capacitación como una inversión?	60
Tabla 18. ¿La capacitación mejora la rentabilidad de la mype?	61
Tabla 19. ¿Qué tipo de cursos de capacitación participo?	62
Tabla 20. La Mype realiza eventos de capacitación?.....	63
Tabla 21. ¿Qué tema los capacita la mype?	64
Tabla 22. ¿Qué temas de capacitación le interesa?	65

ÍNDICE DE FIGURAS

figura 1. Edad de trabajadores de la Mype.....	44
figura 2. Sexo del trabajador de la Mype	45
figura 3. Grado de instrucción del trabajador.....	46
figura 4. Estado civil del trabajador	47
figura 5. ¿Solicito crédito a instituciones financieras?.....	48
figura 6. ¿Recibió crédito de la entidad financiera?.....	49
figura 7. ¿Monto del crédito recibido?.....	50
figura 8. institución que le otorgo el crédito	51
figura 9. Nombre de la entidad financiera que le dio el crédito	52
figura 10. Tasa de interés	53
figura 11. ¿Crédito fue oportuno?.....	54
figura 12. ¿Monto del crédito fue suficiente?	55
figura 13. ¿Financiamiento mejora su negocio?	56
figura 14. ¿Recibe Ud. capacitación?.....	57
figura 15. ¿Recibió capacitación antes de otorgamiento del crédito?.....	58
figura 16. Numero de capacitación los últimos dos años.....	59
figura 17. ¿Considera la capacitación como una inversión?.....	60
figura 18. ¿La capacitación mejora la rentabilidad de la mype?.....	61
figura 19. ¿Qué cursos de capacitación participo?.....	62
figura 20. ¿La Mype realiza eventos de capacitación?	63
figura 21. ¿Qué temas los capacita la Mype?.....	64
figura 22. ¿Que temas de capacitación le interesa?.....	65

I. INTRODUCCIÓN

En el distrito de Cayma, las Mypes y asociaciones sin fines de lucro, representan la mayor fuerza productiva en el distrito de Cayma y Arequipa abarcan alrededor del 90% que contribuye significativamente en la economía del distrito y de la ciudad. Para lograr un mayor posicionamiento, las mypes y asociaciones necesitan tener una capacidad económica y capacitación adecuada que les permita alcanzar sus objetivos.

Las Mypes y Asociaciones no pueden obtener los productos financieros apropiados, ni una capacitación adecuada para obtener un mayor posicionamiento en el mercado y, además, la pérdida de competitividad frente al incremento de los grandes mercados llámese centros comerciales, y supermercados, y al no contar con los productos financieros esenciales, ni la capacitación adecuada para desarrollar su sector.

Es por todo esto que se ha visto la necesidad de conocer la realidad de la financiación y la forma de capacitación de las Mypes y asociaciones sin fines de lucro a través del estudio de las diversas instituciones financieras y no financieras (denominados Cajas, Cooperativas de Ahorro y Crédito, etc.) en el distrito de Cayma, es decir, cómo obtienen las Mypes y asociaciones sin fines de lucro los recursos financieros ofertados por las organizaciones financieras y no financieras.

De esta manera, en base a toda la información analizada de Mypes y asociaciones sin fines de lucro, estas se sientan insatisfechos con los productos actuales, ya que para estos se solicitan un sin número de

garantías que consideran innecesarias y tediosas para acceder al crédito, de la misma manera el costo en que incurren (tasas de interés) lo consideran muy alto. Por otro lado, la falta de capacitación es otro limitante para su desarrollo. Las Mypes y Asociaciones con la finalidad de obtener un mayor rendimiento frente al incremento de los agentes económicos del sector comercio y de igual manera contribuir para que puedan acceder de manera fácil a estos productos financieros y además la capacitación, necesarios para que puedan seguir posesionándose, creciendo y desarrollándose en el mercado.

1. Planteamiento de la investigación

1.1. Planteamiento del problema:

1.1.1. Características del problema.

Al ser la Mype, mayor fuente generadora de empleo (...). En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado” (RIVERA, 2012).

Dentro de Europa, se establecieron programas políticos y de respaldo a las MYPE del mismo modo que: capacitaciones, créditos y donaciones, como una forma que dichas organizaciones obtengan las facilidades requeridas para desarrollar sus labores. Hoy actualmente, en las naciones como Italia, Inglaterra, además de otras naciones conformantes de la Unidad Europea, obtuvieron el 98 2% de sus ganancias de las pequeñas empresas, y obtuvieron el 1,8% de sus ganancias que proviene de las medianas y mayores empresas. De este modo se demuestra que la capacitación y la financiación es lo más competente para generar crecimiento y desarrollo en las economías de las naciones. (FLORES , 2004)

En lo referente a los países de América Latina y países del Caribe, tenemos que la Mype son la explicación del crecimiento de sus economías; además que son una herramienta vigorosa para luchar contra

la pobreza, disminuir la informalidad y combatir la inseguridad. Del mismo modo se nota el impulso al aporte de la mujer en las distintas esferas de la colectividad, del ámbito laboral y del ámbito político. Por esa razón, el interés de la organización gubernamental y de la colectividad civil, en producir herramientas adecuadas para apoyarlas, generando un ambiente en el entorno político, de la sociedad, del financiero y de producción de capacidades, más eficientes, y más asequible, para las microempresas. (Bernilla, 2006).

“Después de todo, recientemente, las instituciones financieras: bancarias y no bancarias están tomando en consideración algunas decisiones de carácter optimista para favorecer la financiación de las MYPES”. En este sentido, León de (CERMEÑO & SCHREINER, 1998) disponen: “que las organizaciones financieras de los países de América latina están estableciendo ciertos mecanismos de carácter financiero que favorece y satisface las crecientes necesidades de financiación de las MYPES” (p.19).

“Dentro del Perú, las MYPE han formado la mayoría dentro del conjunto empresarial, puesto que, del total de empresas que existen en el país, el 98.4% es MYPE. Los mismos que crean un promedio cercano al 42% del PBI (Producto Bruto Interno). Aportando el 88% del empleo al sector privado nacional” (Agencia federal, 2009).

No obstante, a pesar de la gran contribución que la MYPE lleva a cabo para solucionar la dificultad del trabajo en la región, como lo asevera

Flores, no se han creado políticas ni programas de ayuda que sirvan para la capacitación y financiamiento y que coadyuven para mejorar y aumentar a obtener rentabilidad; aún más, respaldar su preservación en el mercado. De la misma forma, existen varios impedimentos que la MYPE enfrenta para acceder al financiamiento, ya que desde la órbita de la demanda son altos los costos generales del crédito. Las entidades financieras no tienen confianza con respecto a los proyectos, exigen demasiadas garantías, son muy cortos los plazos, dentro de otras dificultades. Existe dificultades, hace que los micro y pequeños empresarios, soliciten a los prestamistas mezquinos y asociaciones de prestamistas. El primero otorga préstamos a breve plazo y con tasas elevadas de interés, en cambio el segundo, se basa en el convencimiento que se da entre los socios que participan” (Zevallos, 2016).

“Dentro del Perú existen varias oportunidades a fin de alcanzar el éxito, a pesar de los obstáculos para obtener la financiación, respecto a lo expresado en el párrafo anterior, son una preocupación para su desarrollo.

Un micro empresario en sus inicios, cuando sus ganancias son nulas, tiene el cargo de sostener una familia o varias familias, de tal modo que, es desconcertante para el iniciar a cancelar los préstamos a las instituciones financieras, y peor aún, a un alto costo del préstamo.

Por otra parte tenemos la relevancia que ocasiona la falta de información de los micro y pequeñas empresas con respecto a la financiación, es el caso que innumerables personas reflexionan de la

siguiente forma: "un préstamo no porque cobran muy caro ", "no porque entonces se desvanece mi propiedad", dicen no, porque desconocen las conveniencias que ofrecen estas instituciones, esto hace que recurran a las instituciones de escasa formalidad, aunque tienen una enorme diversidad de entidades financieras formales, así como: ONGs, Cajas municipales, cajas rurales, mi banco. Cooperativas de ahorro y crédito, entre otras instituciones. Los microempresarios están lejos de triunfar en el sector de negocios aun trabajando de manera creativa, ingeniosa y con un gran poder para resolver problemas, no consiguen tener éxito en una MYPE por la ignorancia en los procesos de gestión y capacitación, existen personas con deseos de iniciar un negocio y no pueden hacerlo porque no tienen la capacitación del negocio y la forma de cómo actuar, Varios se lanzan como se dice, a un charco sin fondo, no se sabe si serán afortunados o no afortunados, una mala administración hará perder su dinero, disminuyera sus activos hasta llegar a terminar quebrados; pero en otros casos, existen personas que conocen el negocio, pero carecen de conocimientos en finanzas y contabilidad, es por ello que los estafan y les ocasionan grandes pérdidas a su patrimonio, o peor aún, pierden todo su capital” (Zambrano, 2006).

“De igual modo, la escasa educación de los empleados que laboran en la MYPE. demuestra que no tienen capacidad competitiva para enfrentar a sus competidores, esta limitación es un obstáculo que se encuentran en la mayor parte de los casos, en vista que los microempresarios tienen una

baja calificación en preparación y desarrollo de la mype, vale decir, se muestran reacios a la variación. Tenemos a la MYPE en la región de Ancash, que apenas cuenta con una financiación y no cuenta con la preparación adecuada para hacer resurgir su negocio, ni las condiciones para obtener la autorización de funcionamiento” (Zorrilla , 2007).

Dentro de la localidad de Arequipa, sitio en donde puntualmente se ha desarrollado el estudio, hay diversos establecimientos dedicados a la comercialización, identificados como MYPE del rubro comercio - MERCADOS, están dedicados esencialmente a la comercialización de productos de primera necesidad.

La MYPE mencionada tiene aproximadamente las siguientes peculiaridades: aparentemente son formales, la mayoría están ubicadas aún en diversas áreas del distrito, no obstante, se desconoce si dichas MYPE pueden obtener o no al financiamiento de terceros, como ejemplo, se ignora si la mype al realizar sus préstamos acuden al sistema bancario o no bancario, a que costo de interés se pagan por los prestamos obtenidos, si reciben capacitación adecuada para administrar sus negocios, y sobresalir en un mundo competitivo actual, etc. Para lo previamente verbalizado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

1.1.2. Enunciado del problema:

¿Cuáles son la Caracterización del financiamiento y capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla, distrito de Cayma-Arequipa, 2017?

1.2. Objetivos de la investigación:

1.2.1. Objetivo general.

Describir la Caracterización del financiamiento y capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio – mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017.

1.2.2. Objetivos específicos.

1. Describir las principales características de los socios de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017.

2. Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017.

3. Describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017.

1.3. Justificación de la investigación.

Este trabajo es trascendental puesto que nos permite describir la Caracterización del financiamiento y capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio – mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017; es decir, la investigación nos permite contar con más ideas claras de la manera cómo opera la financiación y capacitación del MYPE del entorno de estudio.

Por último, la investigación de igual manera se justifica porque se promueve como base para llevar a cabo diferentes estudios afines en diversos sectores de comercio en la ciudad de Arequipa y de distintos entornos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes.

2.1.1. Internacionales:

(Zapata, 2004) afirma: “Que examinó de qué manera se produce el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona - España. Se concluye que las pequeñas y medianas empresas piensan que el conocimiento organizacional permite modificar, ampliar y fortalecer su oferta de productos y servicios; la filosofía de una de las empresas, se expresa: que estamos conscientes de que nuestro sector está en constante cambio, que siempre tenemos que estar olvidando lo que se ha aprendido y adquiriendo nuevos conocimientos. Las reglas y esquemas se quiebran en forma continua, eso significa que ese esquema en un año uno ya no funcionara en el año dos”.

De otro modo en el estudio de (Vargas, 2005) afirma: “Que se evalúan los factores que influyen en el crecimiento de la mediana empresa en Lima metropolitana, especificando el papel que cumple la financiación. Además, se estudió sobre cómo optimizar la participación de los diversos factores para que no sean una traba para al desarrollo eficiente y la formación y capacitación de los recursos humanos, Además se estudió las obsoletas instalaciones y equipos, todos estos factores se oponían a una

mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana”.

Por otro lado, (Herrera O. , 2006) afirma que: “Su investigación se concentró en la forma de crear un programa de capacitación para el hotel "la Quinta Luna", situados en el puerto de Cholula. Puebla, con el propósito de conocer la preparación, adiestramiento, entrenamiento para que los empleados puedan estar en condiciones de efectuar su labor satisfactoriamente. El razonamiento aplicado a los resultados permitió al investigador llegar a la conclusión de que: si importa que los empleados reciban capacitación en idiomas, la estandarización de su lista de verificación. La generación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Estando de acuerdo como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La quinta luna" que ofrece alternativas para la empresa que se implemente y crezca dicha propuesta”.

Nacionales.

De otra parte, (Vasquez F. , 2008) afirma: “En el estudio del aspecto comercial, restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote arribaron a las siguientes conclusiones: a) En la muestra tomada y estudiada prevalece la educación de la universidad,..., d) En los sectores de restaurantes y hoteles La inclinación de solicitar créditos a las entidades financieras formales crece. En cambio, en el sector de las agencias de viaje la tendencia es descendente, e) En los sectores restaurantes y hoteles, la inclinación de otorgamientos de los créditos también es creciente: en

cambio, en el sector de las agencias de viaje, la inclinación está cayendo.

f) la cantidad de créditos negociados otorgados y recibidos ha ido creciendo en los sectores restaurantes y hoteles: en cambio el sector de las agencias de viaje, la disposición ha sido descendente. g) El MYPE de negocios del sector turismo estudiado, obtienen créditos financieros en gran escala de la banca comercial que, de la banca no comercial, h) Los créditos recibidos por el MYPE en estudio se han invertido en más proporciones en: mejora y ampliación de local, capital de trabajo y activos fijos, i) el 60% del MYPE entrevistada manifiesta que las políticas encargados de otorgar créditos se han multiplicado el beneficio de este MYPE. j) Asimismo, el 60% del MYPE entrevistado percibe que el crédito financiero contribuyó al monto de la ganancia de la empresa, k) Además, el 57% del MYPE estudiado manifestó que el crédito financiero beneficio en más del 5% la rentabilidad, en un intervalo de más del 30%, con 16%. l) solamente el 38% del MYPE estudiada recibió educación y capacitación antes de recibir el crédito, sobresaliendo los hoteles y las agencias de viaje, ll) también de las mype analizadas, solamente el 32% recibieron capacitación antes de otorgamiento del crédito, m) en lo referente a los cursos recibidos en capacitación previamente destacan cursos sobre inversión en marketing y crédito financiero. n) En el 48% del MYPE estudiado, su personal ha recibido cierta capacitación, destacando el sector de hoteles con un 73.7%. ñ) En el 42% de los entrevistados MYPE. indican que las capacitaciones recibidas por su

personal se consideraron como una promoción, destacando el rubro de hoteles con 68.4% o) la tendencia a la capacitación en la muestra MYPE estudiada es ascendente destacando el sector hoteles. p) el 68% de la muestra de estudio señala que la capacitación al personal se considera como una inversión destacando con el 100% las agencias de viaje y con el 94.7% los hoteles. q) el 60% de las mype del sector turismo en estudio consideran que la capacitación a su personal como la causa del incremento de la demanda destacando el sector hoteles con 89.5% r) el 54% de la muestra analizada ha recibido beneficios en capacitación en mejorar el servicio al consumidor.

Por su parte. (Reyna, 2008) Reflexionando sobre: “La frecuencia de las finanzas y la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, las estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, arriba a las siguientes conclusiones: a) La edad media de los directivos de las micro y pequeñas empresas fueron de 50 años. b) Referente al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) Referente a la calificación de educación, el 66.7% contestó que tiene estudios secundarios y el 33.3% adquirieron estudios superiores, d) en cuanto a la financiación, la suma promedio del micro préstamo fue de S/. 24.111. Las instituciones financieras más buscadas fueron del rubro comercial con el 100%. Como se nota, al banco de crédito se pidió 5 veces, que representa el (55,6%) y el Banco Continental 4 veces que representa el (44,4%). En referencia al destino del crédito

imputado. El 66.7% contestó que era para capital de trabajo y el 33.3% para adquirir activos fijos. En lo que se refiere al crédito y la rentabilidad, el 100% de las mypes que usaron préstamos financieros obtuvieron mejores ganancias. e) En cuanto a la capacitación: el 66.7% obtuvo la capacitación y el 33.3% no. Las clases de capacitación más pedidas fueron: Sobre recursos humanos 66.7%. marketing 55.6%, en seguridad, Dirección de empresas 44.4% e inversiones 11.1%”.

De otra manera (Sagastegui, 2010) en su reflexión: “Sobre el sector de servicios - sector pollería del distrito de Chimbote arriba a los siguientes juicios: Respectivamente a los empresarios: a) La edad media de los representantes válidos de las MYPE entrevistados es de 41,67 años. b) El 66.7% de los representantes válidos entrevistados son del sexo femenino. c) El 33,3% de los empresarios entrevistados tienen una jerarquía de educación superior no universitario y universitario proporcionalmente. Con referencia a la financiación: d) El 33.4% de las MYPE entrevistadas obtuvieron créditos financieros convencionales en 2008; En términos opuestos, en el 2009 solo el 16.7% obtuvo crédito, e) el 33.4% de las mype entrevistadas manifestaron que se obtuvo préstamo del sistema no bancario. f) El 100% de las mypes que recibieron préstamo gastaron este crédito en la mejora y / o expansión de sus instalaciones y el 50% manifestaron que gastaron en activos rígidos y capital de trabajo, proporcionalmente, g) el 33.3% de los representantes válidos de las MYPE. Entrevistados manifestaron que el microcrédito colaboro a

mejorar la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondió. h) El 16.3% de los representantes validos de las mype entrevistadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en un 5%. y 15% proporcionalmente”.

Locales.

De otro modo (Trujillo, 2008) afirma: “En su formación en el aspecto industrial - sector vestimenta deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: Referente a los empleadores: a) La edad de los representantes validos de las mypes entrevistadas que tan preponderante es el que oscila en el rango de 45 a 64 años con un 55%. b) El 65% de los representantes validos entrevistados son hombres c) El 40% de los hombres de negocios entrevistados tienen el título de Educación Técnica Superior y la Universitaria proporcionalmente. Con referencia a la financiación: a) El 75% de las MYPE entrevistadas si pidió y se accedió a un préstamo para su negocio, b) El 55% de las MYPE entrevistadas obtuvieron prestamos financieros en el 2008; por el contrario, en el 2009, se obtuvo una leve caída al 45% que obtuvieron préstamo c) El 100% de las MYPE entrevistadas que: obtuvieron un préstamo financiero manifestaron que era apropiado para su negocio, d) el 65% de las mype entrevistadas afirmaron que pidieron los préstamos acordados y consideran la cantidad suficiente, el 10% manifiesta que la suma desembolsada por las instituciones financieras fue bastante, e) el 100% de las MYPE entrevistadas que accedieron a un préstamo financiero lo

realizaron a través del sistema no bancario. f) en lo que se refiere a las instituciones no bancarias, la que más sobresale es la Caja Arequipa con un 25%. g) El 55% de las mypes que obtuvieron préstamos gastaron este préstamo en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y el 5% en otros relacionados con el negocio. h) El 45% de los representantes válidos de las MYPE entrevistadas manifestaron que el microcrédito si coadyuvo a mejorar la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondió debido a la ignorancia sobre el tema, i) el 20% de los representantes válidos de las mype entrevistadas manifestaron que la rentabilidad de sus empresas aumentó en un 5%; El 25% manifestó una rentabilidad del 10%. 15% y 20% proporcionalmente. En relación a las mypes, los empleadores y trabajadores; d) el 100% de los representantes válidos de las mype entrevistadas manifestaron que tenía más de 3 años en la actividad comercial (sector de ropa deportiva), e) el 70% de los empleadores manifestaron que contienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% manifestaron que contienen de 4 a 8 trabajadores f) El 85% de los empresarios entrevistados tienen el objetivo de producir ganancias para la familia, el 10% para maximizar ingresos y el 5% para emplear a la familia”.

(GONZALES ORSI, 2017) en su tesis de licenciatura “Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías Shipibo-Conibo del distrito de Yarinacocha, 2017”, Su informe tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, de la

capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, en el rubro de artesanías de la comunidad de los Shipibo Conibo del distrito de Yarinacocha, en el año 2017. La investigación fue netamente descriptiva, Uso una muestra poblacional de 21 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al Financiamiento: el 28,6% utiliza recursos propios, 47,6% de terceros, 23,8% de Otros; respecto al Financiamiento de la empresa, el 19,0% utiliza entidades Bancarias, 33,3% No Bancarias, 47,6% Prestamistas de otras Entidades financieras; respecto a quien le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, el 57,1% prefiere el Corto Plazo, y el 42,9% prefiere de Largo Plazo; en la Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, el 19,0% manifiesta 1 Vez, el 33,3% manifiesta 2 Veces, el 47,6%, manifiesta 3 Veces, son las Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, en cuanto al uso el 38,1% el préstamo lo utilizo como Capital de Trabajo, el 33,3% lo uso para el Mejoramiento local, el 9,5% lo uso para adquirir Activo Fijo, el 4,8% lo utilizo en Programa capacitación, el 14,3% en Otros. Respecto a la Capacitación: El 28,6% SI recibió capacitación, el 71,4% NO, recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 38,1% lo uso para el Manejo Empresarial, el 14,3% lo uso Adm. Recursos Humanos, el 28,6% lo uso para Marketing Empresarial, el 19,0% Otros cursos, son los tipos de cursos que participó. En la empresa se capacitaron el 38,1% en el año

2016, el 61,9% en el año 2017, de las micro y pequeñas empresas, el 38,1% SI, el 61,9% NO considera que la capacitación como empresario es una inversión, el 33,3% SI, 66,7% NO considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas.

(Charca, 2014) en su tesis de licenciatura “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro Agencias de Aduana del distrito de Desaguadero provincia de Chucuito, periodo 2013-2014”, manifiesta que La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 14 MYPEs de una población de 14 empresas del sector servicio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% son adultos, el 79% son de sexo masculino y el 21% son el sexo femenino: el 72% tienen estudios superiores universitarios completos y el 43% son convivientes. Respecto a las características de las MYPEs: El 86% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 100% tienen un más de 3 trabajadores permanente y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 79% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 21% con financiamiento propio, en el año 2013 el 79% fueron créditos a corto plazo. Respecto a la capacitación: el 86 % sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 100% ha

recibido un curso de capacitación en Comercio Exterior. Respecto a la rentabilidad: el 71% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 78% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Teoría de la financiación

La visión teórica, respecto el comportamiento de las empresas en el estado de financiamiento ha presentado una variedad de diferentes explicaciones, a veces sin soporte. Por un largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento de las inversiones apoyadas en las hipótesis de Modigliani y Miller. En donde estos últimos son los concedores que aseveran la falta del impacto de la financiación sobre la continuación del valor de la firma,

La segunda explicación se apoya en el movimiento contractual, donde la teoría de los costos de la agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de los fondos. Estos ensayos tratan reducir el conflicto de intereses que pueden aparecer entre los diferentes actores de la empresa, a saber: el administrador, el accionista y el acreedor. Jensen y Meckling describen dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los líderes y los accionistas y el

segundo con respecto a los accionistas y los acreedores. Estas diferencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias de gestión, como el defecto de la asignación de recursos de las cuatro firmas o el consumo excesivo de los gerentes (la tesis del desperdicio de recursos de la empresa que son suuntuarios cuando hay flujos de efectivo libres o excedente de efectivo). Paralelamente a la teoría de la agencia, se desarrollaron los fundamentos de la asimetría de la información. Las mejoras en la teoría de las asimetrías en El financiamiento de las empresas ofrecen una tercera explicación de carácter complementaria distinto a las dos anteriores: los recursos de financiación son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de la información. Cuando los líderes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es la autofinanciación. El hecho de que la compañía no pueda beneficiarse de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Así es como la teoría de la financiación jerárquica o el orden jerárquico o Pecking Order Theory (POT) desarrollado por Myers y Majluf. Aparentemente esto está relacionado con las teorías tradicionales, muy innovadoras y cercanas a la realidad. Esta teoría ha sido muy controvertida. Pero es en sí mismo el POT, la teoría más simple o la más exitosa con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tales preguntas y es encontrar una explicación a través de la teoría de los juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, ponen en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de

suma cero. Esto ofrece un método para resolver un juego de dos agentes que generalizan a varios agentes de J. Nash y, en última instancia, el equilibrio de Nash como una solución de juego donde cada uno de los jugadores maximiza sus ingresos teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (Hermosa, 2000) De otro lado. Alarcón. Nos enseña las teorías de la estructura financiera.

2.2.2. Teoría del MYPE.

“La Financiación de la mype o PYME en países desarrollados: como los Estados Unidos, en donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de las Pequeñas Empresas inicio en 1994 al realizar una verificación de la cantidad de préstamos para pequeñas empresas Las empresas (definidas por esta entidad como préstamos por menos de US \$ 1 millón) se han multiplicado más de cuatro veces, superando los 27 millones de créditos en préstamos valorados en más de US \$ 700 mil millones (o 5% del PIB) en 2008 (Herrera, Limón y Soto, 2006) La considerable expansión del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las posteriores dos décadas puede ser uno de las motivos por los cuales solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE afirman tener una brecha en el financiamiento de la deuda para las PYME” (Vasquez F. , 2008).

“El banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: programas de crédito, que ofrecen productos altamente estructurados para las pequeñas y medianas

empresas, más pequeñas, y la financiación de pequeñas y medianas empresas que ofrecen servicios más personalizados a los más grandes, hoy en día, El banco está mejorando actualmente su gestión de relaciones con los clientes (...) aumentar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia” (Mitnik, Descalzi, & Ordoñez, s/F)

El Financiamiento de Mype o Pyme en América Latina: según Emilio Zevallos V. En el suceso de Argentina, la llegada a la financiación fue el obstáculo más común indicado por los empresarios encuestados, y también el más significativo. Los aspectos considerados más importantes, en esta área, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para calificar los créditos direccionados hacia las PYME. Entre otros factores (...). En Colombia, el acceder al financiamiento es el tercer obstáculo de mayor importancia para los dueños de negocios (después de la violencia y los impuestos). En este ámbito, al mismo modo que en Argentina, se revelan los aspectos más apreciables del problema: las garantías (insuficientes), los altos costos del crédito, los altos costos del sistema financiero (asociado con la relación entre el tamaño del crédito de las PYME y los costos fijos de los bancos (...), la ausencia de mecanismos como el arrendamiento (leasing y factoring).

En Costa Rica, la idea de acceso a la financiación aparece en el tercer lugar de las preferencias empresariales, después de las altas cargas sociales y la ilegalidad.

Por el lado de la oferta, se ve que existen fuentes de financiación disponibles para las PYME; en cambio, se registra la presencia de altos costos fijos en el sistema financiero que hacen que el crédito sea más costoso. También, los procedimientos de aprobación son lentos (45 días solo para conseguir la documentación necesaria por el sistema) y los gastos de solemnizar son altos (legalizar los documentos, informes de expertos, etc.).

En el tópico de Chile, la financiación como una barrera está considerado en el cuarto lugar de ubicación, después de la competencia desleal, el funcionamiento del aparato estatal y la situación macroeconómica general. El impase no es tanto el acceso a la financiación. Pero si las condiciones en que se otorga. Las más grave para los empleadores son las garantías y las tasas de interés. Se mencionaron altas comisiones, tiempo dedicado a los procedimientos y la falta de información. Estas trabas fueron identificadas como causas de pérdida de negocio, demora o cancelación de proyectos.

En el país de El Salvador, el tópico del cómo acceder al financiamiento obtuvo el segundo lugar en el grado de problemas, superado por las condiciones de la competencia interna (básicamente, por el poder de mercado y la competencia desleal). Los temas más sensibles del problema fueron las altas tasas de interés, la clase de garantías requeridas (hipotecas de la empresa, hipotecas sobre bienes personales, firmas conjuntas y varios activos móviles, garantes, etc.) y los requerimientos excesivos.

En el país de Panamá, los requisitos de acceder a la financiación ocuparon el primer lugar en el problema referido a las pymes. Esta respuesta tiene una aparente paradoja, ya que la percepción al comienzo en Panamá como uno de los centros financieros más primordiales de América sugiere que el tópico referido a la financiación no es un problema en ese país. El mensaje, aparentemente, es que no existe un diseño de financiamiento adecuado para las pymes.

Los problemas identificados por los empleadores como los más primordiales fueron las altas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del préstamo solicitado), las tasas de interés (entre el 11% y el 15% anual) y los requerimientos excesivos (estados financieros auditados de al menos los dos últimos años de operaciones, tasación de propiedades, la factibilidad, etc.).

Como se observa, el tópico del tema del acceso a la financiación tiene áreas comunes en las tasas de interés, avales y requerimientos. Otros elementos de importancia, son los sistemas para evaluar el riesgo y los costos de las transacciones financieras.

Lo señalado nos muestra otros aspectos del problema. De un lado, las pymes no cumplen con los requerimientos comunes pedido por los bancos. También, el bajo grado de formalidad de la gestión administrativa es un factor limitante para permitir acceder a la financiación.

Además, nos encontramos con un sistema financiero donde los sistemas de evaluación de las empresas más pequeñas no existen o son ineficaces,

para pequeñas cantidades de préstamos. Este es un indicador que demuestra el poco interés del sistema financiero por potenciar este mercado (...). Esto conlleva al desarrollo de sistemas más adecuados para los pequeños empresarios, pero también un aumento en la eficiencia del sistema financiero” (Chacaltana F. , 2005).

La financiación de las MYPE en Perú: el sistema financiero está regido por lo establecido en la Ley No. 26702, modificaciones posteriores y sus normas regulatorias.

La Ley No. 26702 estipulo cuatro clases de préstamo: préstamos comerciales, préstamos de consumo, hipotecas y microempresas (ME). Al mismo tiempo, hizo que los requisitos de participación y desarrollo de CMAC, CRAC y EDPYME sean más flexibles en el mercado de las microfinanzas. permitiendo así un aumento en el nivel de competencia en ese mercado. Una de las innovaciones más importantes introducidas es la contenida en el Artículo 222, que dispuso que la evaluación para aprobar los prestamos se base en la capacidad de pago del deudor, quedándose así con un rol subsidiario a las garantías, lo que favoreció un aumento de la inclusión de las pymes en la oferta de crédito formal. Otro tópico innovador primordial es la creación de módulos de operaciones. Estos son conjuntos de operaciones a las que pueden acceder las Instituciones Microfinancieras (IMF) de acuerdo con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y control interno de las operaciones comprometidas, y la evaluación de la compañía financiera. De este

"sistema de graduación" se busca producir una participación mayor en el sistema de instituciones financieras no bancarias y permitir a las Instituciones Microfinancieras (IMF) que progresivamente amplíen la gama de servicios que puedan ofrecer a sus clientes.

Actores en las políticas de negocio para pymes.

Un rol importante para facilitar los préstamos a las pymes es un actor llamado Corporación Financiera de Desarrollo -COFIDE, la singular organización empresarial de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE se le tiene como un rol de banco de segundo nivel, cuyo fin es encausar las líneas de crédito a través de entidades del esquema financiero rígido, ajustadas por la SBS.

En la actualidad gestionan cinco líneas de préstamo dirigidas a pymes.

La organización adicional y primordial es el Fondo de garantía para Préstamos a Pequeña industria (FOGAPI). Dicha fundación privada, creada en 1979 por propuesta de la corporación Técnica Alemana (GTZ).

La Asociación de pequeños y medianos Industriales del Perú (APEMIPE). La Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su comité de pequeña Industria (COPEI). el servicio nacional de adiestramiento en trabajo Industrial (SENATI) y el banco industrial del Perú (BIP). Su función es asistir garantías para créditos a pymes. Durante el año 2004 avalo créditos por alrededor de US\$ 150 millones. Por último, algunos fondos están en operación orientados a pymes.

2.2.3. Teoría de la capacitación:

Bateson (1936), nos recuerda que no solamente aprendemos hábitos, sino que aprendemos a aprender ciertos hábitos y que estos aprendizajes sobreviven en algunos contextos y no en otros.

Schôn (1936), nos recuerda que todo hacer está basado en una teoría de la acción, una teoría elegida que verbalizamos y una en uso que es la que se infiere de observar nuestros actos.

El buen ejercicio de la capacitación partirá de observación de las conductas reales, reconocimiento de consecuencias no deseadas y a partir de la sorpresa irá al análisis de los contextos en que esas conductas fueron aprendidas para volver luego a la acción ensayando nuevas prácticas.

Antecedentes del sistema nacional de capacitación de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú.

En los inicios del decenio de los años 90, el cambio de modelo económico adoptado por el gobierno peruano origina que el estado realice actividades importantes en este nuevo sector, que se encuentra en plena diversificación y desarrollo. Por último, a fines del decenio de 1990. la promoción a las PYMES se realizaba a través de 03 canales:

1. Crédito: Mediante el Banco Industrial del Perú (BIP), COFIDE, FOGAPI, FOPEI (Fondo de promoción para la pequeña industria), BCRP a través de IDESI y el PRODESE (ministro de trabajo).
2. Parques Industriales: Para la pequeña empresa cuya expresión más

importante fue la de Villa el Salvador en Lima, el Parque Industrial de APIMA en Arequipa y el PORVENIR en Trujillo.

3. Servicios no Financieros: Como capacitación, asesoría y monitoreo a través de ITINTEC, Artesanías Perú, Dirección general de artesanía del MICTI, dirección general de la promoción de la pequeña empresa del MICTI, división de promoción del BIP y el IDAMPEI del SENATI.

Luego en el añejo Ministerio de Industria y Comercio Internacional (Mitinci) aparecieron Programas afines al trabajo con la Micro y pequeñas empresas. Dado esto, se creó la primera institución orientado a su promoción: el Centro de la Promoción de la Pequeña y Microempresa (Prompyme). Desde el inicio del 2003, al darse el acto de la publicación de la Ley de la Micro y Pequeña Empresa, se señala que la institución máxima de las políticas que norma y determinan es el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE).

Programas de apoyo a la preparación de la Micro y Pequeña Empresa en Perú.

En el Perú no se crearon los bastantes estímulos para el adiestramiento de la Micro y Pequeña Empresa, así como ocurre en otros países de zona. Actualmente solo hay un programa llamado Mi Empresa. Por medio del cual se juntaron los diversos servicios que la Micro y Pequeña Empresa necesita.

Programa Mi Empresa.

El gobierno ha tenido en cuenta que las necesidades de los emprendedores y los microempresarios y pequeños empresarios en actividad comercial, financiera, de infraestructura, de tecnología, de capacitación, de ayuda técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, se preste atención desde mayo del presente año, por el programa Mi Empresa del MTPE.

Programa Perú Emprendedor

Con el objetivo de incentivar el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, entre los años 2001-2006. Se dio inicio a un programa relacionado con el MTPE llamado Perú Emprendedor, cuyo objetivo fue fomentar: El crecimiento de la Micro y Pequeña Empresa, y se ejecutó en catorce regiones: Ancash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca. Huánuco. Junín. Libertad. Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

Conforme. (Albujar, Janampa , & Odar, 2008) Señala: “En los postreros años, la fragilidad de la economía del Perú ha visto mejoras considerables; Algunas de sus cifras prósperas se deben a la gran participación que las Micro y pequeñas empresas han tenido en el país, la información proporcionada por el Ministerio de Trabajo y Fomento del empleo (MTPE) manifiestan la grandeza de este tipo de empresas en Perú: de una media de 659,000 empresas formales, el 98.4% son Micro y Pequeñas Empresas; alrededor del 42% de la producción general es

proporcionada por ellos, y son creadores del 88% de trabajo privado en el país (MTPE, 2005).

Capacitación y competencias: “La capacitación se caracteriza por un crecimiento consecutivo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas. que les permiten lograr superar en sus tareas regulares. Desde el punto de vista de las empresas, considera la capacitación se puede conectar directamente con el puesto que desempeña, y el entendimiento adquirido se orienta a superar las fallas o deficiencias observadas durante el proceso de evaluación de sus miembros” (UNMSM, 2005).

“En cuanto a los servicios de desarrollo empresarial (SDE), son los que persiguen:

Capacitación. Se busca aprender habilidades en el capacitado. Cada demostración de capacitación comienza con un diagnóstico que permite incluir las necesidades percibidas por el empleador (las deficiencias que se deben subsanar con la capacitación) y las carencias observadas por el capacitador (...) se contempla los objetivos de aprendizaje, contenidos, metodologías y tácticas” (PROINVERSION, Agencia de Promoción de la Inversión. Privada, 2006).

Asistencia técnica. “Este es un servicio adicional a la capacitación para vincular al empleador, que a menudo está confundido con una transferencia de conocimientos relacionado con un problema específico

(...)" (PROINVERSION, Agencia de Promoción de la Inversión. Privada, 2006).

Asesoría. Se ofrece por separado para encontrar problemas únicos dentro de los procesos de una estructura organizativa (MTPE, 2006).

Consultoría. "Es una asistencia personalizada dirigida a las empresas y se diferencia de la asesoría porque está direccionada a reconocer problemas y proponer soluciones que el empresario no ha notado y que delimitan su crecimiento comercial" (MTPE, 2006).

Formación profesional. "...se trata de actividades en las que se ofrecer capacidad de adiestramiento para el trabajo, además de conocimientos y conductas necesarias para efectuar una actividad o grupo de actividades" (OIT, 2005).

Capacitación y desarrollo empresarial.

"...Los autores que poseen variadas opiniones sobre la vinculación entre capacitación / competitividad, capacitación / productividad, etc. Los más trascendente se expresan seguidamente:

Se halla una relación empíricamente evidente entre mejorar el aprendizaje y aumentar la productividad. La disposición de una mano de obra capacitada y entrenada es un elemento primordial para la toma de decisiones creativas en las empresas y en los activos de inversión" (OIT, 2005).

“Las empresas que adiestran al personal de su organización producen más del 25% de valor añadido que las que no lo realizan” (Chacaltana & Garcia, 2001).

Marco legal para la capacitación de micro y pequeñas empresas en el Perú

De acuerdo con la Ley No. 28015, el Estado, por medio del Consejo Nacional para el crecimiento de la Micro y pequeña empresa, y sus programas y proyectos, está comprometido a elevar la oferta y demanda de los servicios de adiestramiento y de ayuda técnica implantados en los planes estratégicos y programas para la promoción y formalización para la competitividad y crecimiento de Las Micro y pequeñas empresas. De igual manera, el Estado está comprometido a aconsejar e incentivar la iniciativa privada que desarrolla las actividades antes mencionadas.

2.3. Marco conceptual.

2.3.1. Definiciones de micro y Pequeña Empresa:

El estado peruano en la Ley 27268 del sábado 27 de mayo del 2000, En su artículo segundo define a la Pequeña y Microempresa, como aquella unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, dentro de los parámetros establecidos en la

reglamentación de la ley. Donde el término PYMES comprende tanto a la pequeña y microempresa.

En la reglamentación de la Ley 27268 en su artículo tercero, corresponde al estado a través de los sectores, instituciones y organismos promover, apoyar y facilitar la iniciativa privada, propiciando canales de acceso a mercados y la remoción de barreras administrativas que impidan la constitución y crecimiento de dicho estrato.

En el artículo cuarto de dicha reglamentación se establece los instrumentos con los cuales el estado deberá intervenir:

- a) Instrumento de promoción y desarrollo: es decir brindar servicios para la competitividad tales como: servicios de capacitación, asistencia técnica, investigación e innovación, tecnología y financiamiento.
- b) Instrumento de Formalización: Acceso con respecto al marco legal: aspectos tributarios, contables, seguridad social, licencia Municipal y acceso al mercado.

En el artículo noveno el cual se refiere a las características generales, se describe la forma de segmentar las empresas por el número de trabajadores:

- **Microempresa:** de uno (1) a diez (10) trabajadores completos.
- **Pequeña Empresa:** de uno (1) a cien (100) trabajadores completos.
- **ventas anuales.**

Microempresa: hasta la cantidad máxima de 150 Unidades Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta la cantidad máxima de 1,700 Unidades Tributarias (UIT).

“Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPES las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.

• Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

- Su actividad no es intensiva en capital, pero sí en mano de obra.

Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.

- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.

• Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad”. (Rivera J. A., 2012).

IMPORTANCIA

“Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas, la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico”.

(Rivera J. A., 2012)

2.3.2. Definición financiera.

“En expresiones genéricas, la financiación es un préstamo otorgado a un cliente en conmutación por una expectativa de pago en un día temprano indicado en el contrato. Este monto debe devolverse con una suma adicional (interés), que está subordinado a lo que una y otra parte hayan convenido” (Ferruz, 2000)

Al final, este mecanismo apunta a obtener recursos a un menor costo probable y obtener como ventaja principal de conseguir recursos y luego

pagar en meses o años después a un costo de capital que no varíe (Ley que promueve el ejercicio económico de las MYPE, 2009).

2.3.3. Definición de capacitación.

La capacitación consiste en adquirir conocimientos, primordialmente de carácter técnico, tecnológico y administrativo. Vale decir, que es la preparación teórica que se otorga de forma específica al personal (plano administrativo) con el objetivo de que tengan el conocimiento conveniente para desempeñarse en su puesto en forma eficiente.

Además, la capacitación es un instrumento primordial usado en la administración de Recursos Humanos. Tenemos un proceso planificado, sistematizado y organizado que explora la manera de modificar, optimizar y expandir los conocimientos, las habilidades y las actitudes de los empleados nuevos o prevalentes, como un resultado del natural proceso de cambio, desarrollo y adecuación a nuevos ambientes internos y externos.

También, es una actividad elemental de estado sistematizado, planificado e inmutable cuya propuesta general es capacitar, aprender e incorporar a los recursos humanos al procedimiento productivo, a través el uso de conocimientos, el uso de habilidades y actitudes obligatorias para el mejor ejercicio de todos los empleados en sus posiciones actuales y cargos futuros, y adaptándolos a las demandas dinámicas del entorno.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de la investigación.

3.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación fue de carácter descriptivo, porque se identificó las partes más destacadas de las variables de estudio las cuales se utilizó para describir la Financiación y capacitación tal y conforme se presentó según los niveles de financiación y capacitación en la micro y pequeña empresa del sector comercio - Mercado Ramón Castilla Del distrito De Cayma-Arequipa. 2017 y los factores determinantes de las mismas.

La recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2. nivel de Investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, ya que solo se ha limitado a describir las características de las variables de estudio.

3.2. Diseño de la investigación.

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental - descriptiva.

M → O

Dónde:

M = Muestra conformada por una Mype encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y capacitación.

3.2.1. No experimental

Fue 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 recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.3. Población y muestra.

3.3.1. Población.

La población es finita y está constituida por 28 propietarios de la micro y pequeña empresa dedicado al sector COMERCIO - MERCADO.

P1: La población para la variable, Financiamiento se considera finita; la cual que está conformada por 28 propietarios de la Mype dedicadas al sector comercio, mercado, en el distrito de Cayma - Arequipa.

P2: La población para la variable, Capacitación se considera finita, la cual está conformada por 28 propietarios de las Mype dedicadas al sector comercio - mercado, en el distrito de Cayma – Arequipa.

3.3.2. Muestra.

Se tomó como muestra al total de la población finita, consistente en 28 propietarios de la Mype dedicadas al sector COMERCIO - MERCADO en el Distrito de Cayma - Arequipa, 2017

3.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Las variables identificadas son:

3.4.1 DEFINICIÓN

3.4.1.1 Variable 01

Financiamiento

3.4.1.2 Variable 02

Capacitación

3.4.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Cuadro 03. Operacionalización de las Variables.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los socios de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma - Arequipa, 2017	Son algunas características de los socios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma - Arequipa. 2017	edad	Razón: Años
		sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Estado civil	Soltero Casado Otros.
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción, Primaria Secundaria Instituto Universidad.

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017	Solicito crédito	Nominal: Si - No
		Recibió crédito	Nominal: Si - No
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si - No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si- No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad	Nominal: Si No

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en la de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de	Son algunas características relacionadas con la capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de	¿Recibe Ud. Capacitación?	Nominal Si - No
		¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?	Nominal: Si - No
		Número de veces que se ha capacitado en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

Cayma-Arequipa, 2017	Cayma-Arequipa, 2017	¿Considera la capacitación como una inversión?	Nominal: Si No
		¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?	Nominal: Si No
		¿Los temas de capacitación le interesan?	Nominal Si No
		¿La asociación realiza capacitaciones?	Nominal Si No

3.5. Técnicas e instrumentos.

3.5.1. Técnicas.

Se utilizará la técnica de la encuesta.

3.5.2. Instrumentos.

Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 26 preguntas.

3.6. Plan de Análisis.

Luego de Obtenidos los datos, mediante los instrumentos de recolección, se tabulan y grafican. Luego se realiza el análisis y la interpretación. En la presente investigación se realizará un análisis descriptivo. El análisis descriptivo se realizará a las dos variables, además de realizar la indagación científica y bibliográfica.

3.7. Matriz de Consistencia.

Cuadro 04. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Caracterización del financiamiento y capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio – mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES E INDICADORES
<p>Problema principal ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017?</p> <p>Problemas secundarios</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las principales características de los socios de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017? • ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017? • ¿Cuáles son las principales características de la capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017? 	<p>Objetivo general. Describir las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017.</p> <p>Objetivos específicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de los socios de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017. • Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017. • Describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeña empresa del sector comercio - mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017. 	<p>Variable Perfil de los socios de las micro y pequeña empresa del sector comercio- mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017.</p> <p>Indicadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Edad • Sexo • Estado Civil • Grado de instrucción <p>Variable Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Como financió su crédito • Entidad que le otorgo el crédito • Tipo de crédito que recibió • Cuantas veces solicitó crédito • En que invirtió el dinero que recibió <p>Variable Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- mercado Ramón Castilla del distrito de Cayma-Arequipa, 2017.</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero • En qué tipo de cursos participó • Qué año recibió más capacitación • Consideró que capacitación como empresario es una inversión • Consideró que capacitación de su personal es relevante para su empresa

3.8. Principios Éticos.

Se ha respetado el principio de confidencialidad y anonimato establecido en el código de ética de la Asociación Peruana de Investigación de Mercado (APEIM). En la presente investigación se respetó la autoría de las personas que participan, a quienes se acudió para tener un destacado conocimiento del tema; se mantuvo el anonimato de aquellas personas que participaron en el estudio, por otro lado, se evitaron las conclusiones prejuiciosas, manipuladas y alienantes; por último, para la realización de esta investigación no se ha recurrido a recursos indecentes o no éticos ni a recursos ilícitos (delictivos) como: Soborno, engaño, plagio, interceptación telefónica, violación de la correspondencia, exploración a la vida privada de las personas, uso de cámaras y micrófonos ocultos (sin la debida autorización del personaje de la noticia), entre otros aspectos.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados.

DATOS GENERALES DEL SOCIO:

Tabla 1. Edad del socio

OPCION	Fi	Hi.(%)
Menos de 20 años	2	7.15
20 – 40 años	10	35.71
40 – 60 años	10	35.71
Mas de 60 años	6	21.43
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

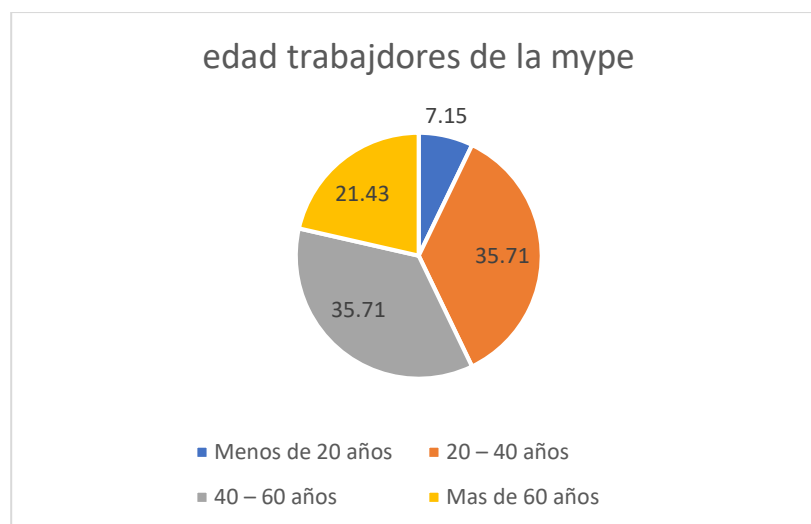


figura 1. Edad de trabajadores de la Mype

FUENTE: Tabla 1.

Interpretación:

En la tabla 01 se aprecia que el 7.15% (02) de los encuestados manifestaron que tienen menos de 20 años, el 35.71% (10) tiene entre 20 y 40 años, el 35.71% (10) tiene entre 40 y 60 años y el 21.43% tiene más de 60 años.

Tabla 2 El sexo del socio de la mype

OPCION	Fi	Hi. (%)
Masculino	10	35.71
Femenino	18	64.29
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

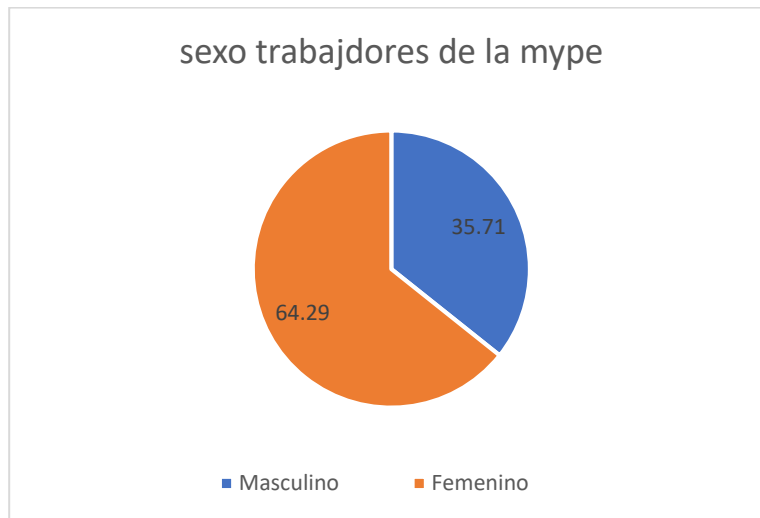


figura 2. Sexo del trabajador de la Mype

FUENTE: Tabla 2

Interpretación:

En la tabla 02 se aprecia que el 35.71% (10) de los encuestados son varones y el 64.29 % (18) de encuestados son mujeres.

Tabla 3 Grado de instrucción del socio

OPCION	Fi	Hi. (%)
Primaria completa	2	7.15
primaria incompleta	0	0
Secundaria.completa.	20	71.42
Secundaria.incompl.	2	7.14
Superior.incompleta.	4	14.29
superior completa	0	0
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

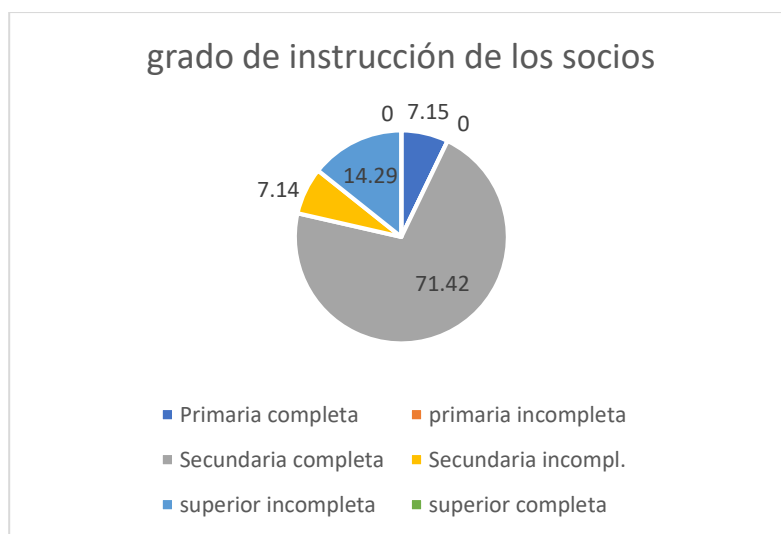


figura 3. Grado de instrucción del trabajador

FUENTE: Tabla 3

Interpretación:

En la tabla 03 se aprecia que el 7.15% (2) de los encuestados manifestaron que tienen primaria completa, el 71.42% (20) de los encuestados tiene secundaria completa, el 7.14% (2) tiene secundaria incompleta y el 14.29 % (4) tiene superior incompleta.

Tabla 4. Estado civil del socio

OPCION	Fi	Hi. (%)
soltero	2	7.15
casado	14	50
Divorciado	5	17.85
Conviviente	7	25
Otros	0	0
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia

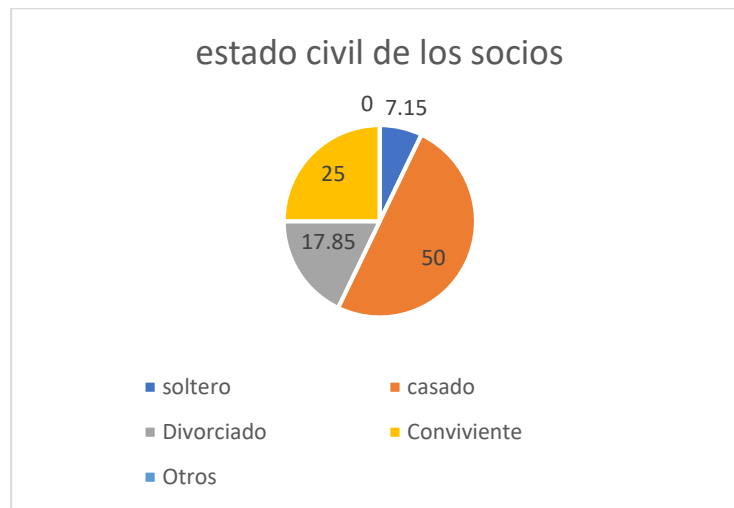


figura 4. Estado civil del trabajador

FUENTE: Tabla 4.

Interpretación:

En la tabla 04 se aprecia que el 7.15% (2) de los encuestados manifestaron que son solteros, el 50% manifestó que es casado, el 17.85% manifestó que es divorciado y el 25% manifestó que es conviviente.

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

III. 1 SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 01

Tabla 5. ¿Solicito crédito a instituciones financieras?

OPCION	Fi	Hi (%)
SI	20	71.42
NO	8	28.58
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

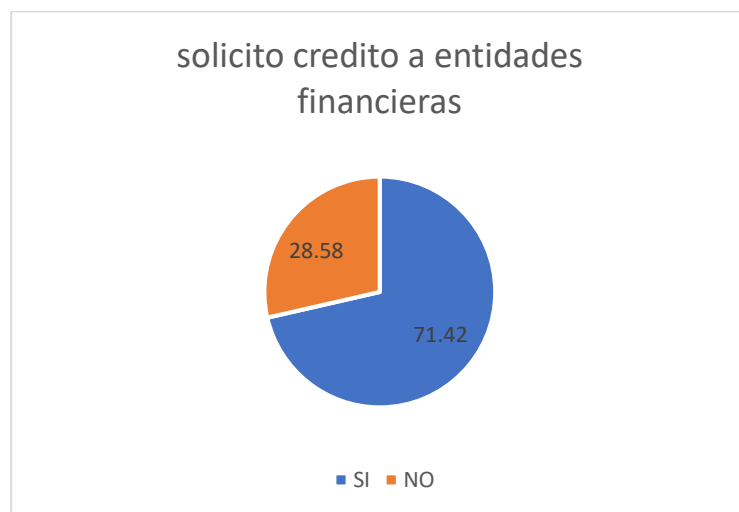


figura 5. ¿Solicito crédito a instituciones financieras?

FUENTE: Tabla 5.

Interpretación:

En la tabla 05 se aprecia que el 71.42% (20) de los encuestados manifestaron que solicito crédito y el 28.58% (8) no solicito crédito.

Tabla 6, Recibió crédito de las instituciones financieras?

OPCION	Fi	Hi (%)
SI	20	71.42
NO	8	28.58
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

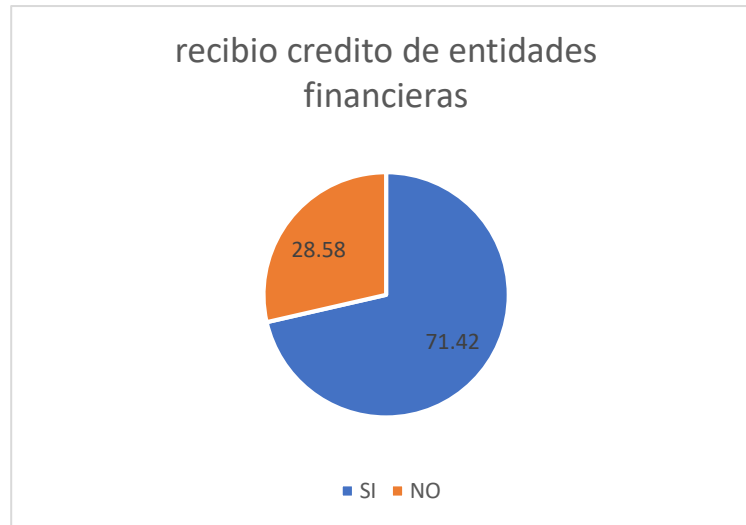


figura 6. ¿Recibió crédito de la entidad financiera?

FUENTE: Tabla 6.

Interpretación:

En la tabla 06 se aprecia que el 71.42% (20) de los encuestados manifestaron que si recibió los créditos.

Tabla 7. Monto del crédito recibido

OPCION	Fi	Hi (%)
1,000.00-3,000.00	8	28.57
3,000.00-6,000.00	7	25.00
6,000.00-10,000.00	6	21.42
10,000.00 – A mas	4	14.30
Sin crédito	3	10.71
Total	28	100

FUENTE: Elaboración propia

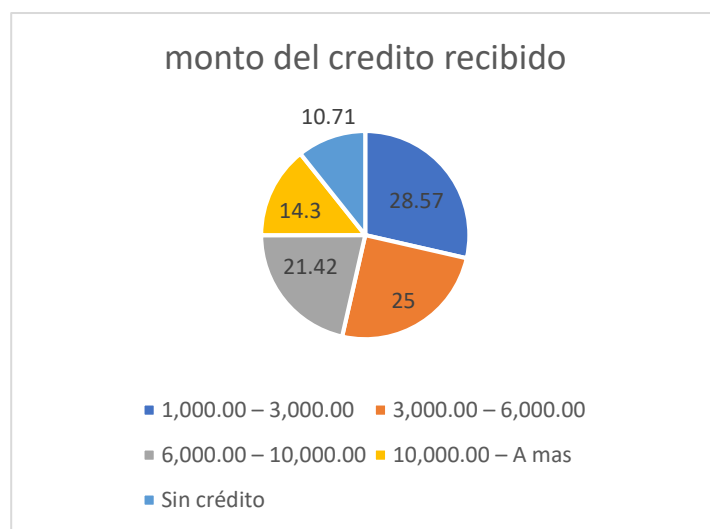


figura 7. ¿Monto del crédito recibido?

FUENTE: Tabla 7

Interpretación:

En la tabla 07 se precia que el 28.57% (8) recibió un préstamo de entre S/. 1,000 y S/. 3000, el 25% (7) de los encuestados manifestaron que recibieron entre S/. 3000 y S/. 6,000; el 21.42% recibió S/. 6,000 y el 14.30% recibió más de S/. 10,000 y por último el 10.71 (3) no recibieron ningún crédito

Tabla 8. Entidades que le otorgo el crédito

OPCION	Fi	Hi (%)
Bancaria	20	28.58
NO Bancaria	8	71.42
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

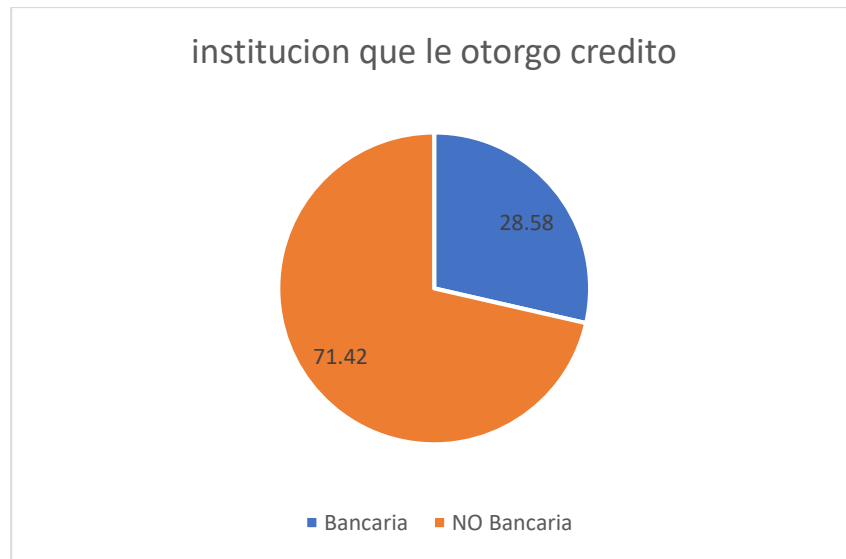


figura 8. institución que le otorgo el crédito

FUENTE: Tabla 8.

Interpretación:

En la tabla 08 se aprecia que el 71.42% (20) de los encuestados manifestaron que se recibió crédito no bancario y el 28.58% obtuvo crédito de una entidad bancaria

Tabla 9. Nombre de la entidad que le otorgo crédito.

OPCION	Fi	Hi (%)
Mi Banco	7	25.00
BCP	1	3.57
Banco.Financiero	1	3.57
Caja Arequipa	15	53.57
Sin crédito	4	14.29
Total	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

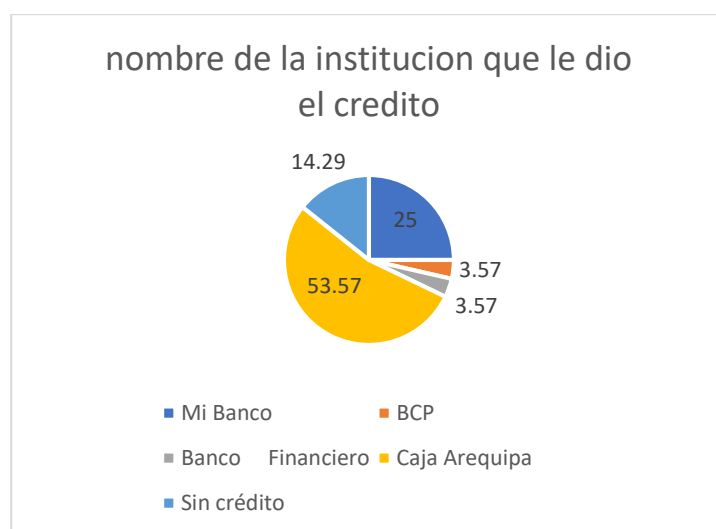


figura 9. Nombre de la entidad financiera que le dio el crédito

FUENTE: Tabla 9.

Interpretación:

En la tabla 09 se aprecia que el 25% (7) obtuvo préstamo de Mi Banco, el 3.57% (1) obtuvo préstamo del BCP, EL 3.57% (1) obtuvo préstamo del banco financiero, el 53.57% manifiesta que obtuvo el crédito Caja Arequipa, el 14.29% manifestó que no obtuvo crédito.

Tabla 10. Tasa de interés aplicada a los créditos

OPCION	Fi	Hi (%)
2.0 %	8	28.57
2.3 %	7	25.00
2.75 %	7	25.00
4.5 %	5	17.85
Sin crédito	1	3.58
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

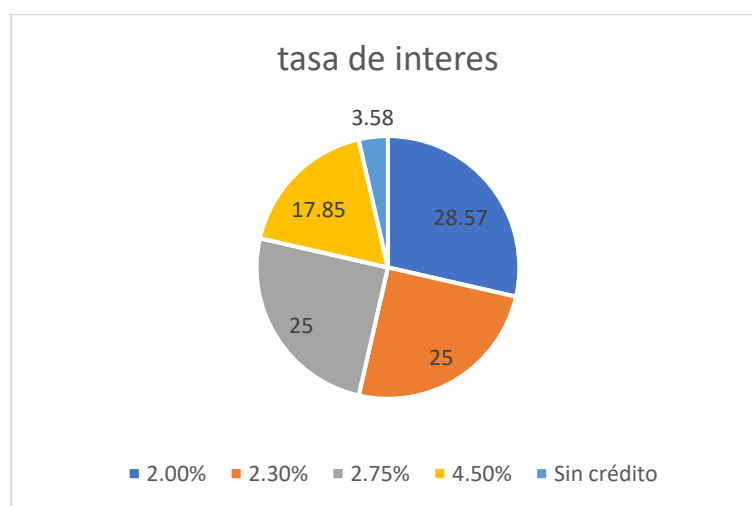


figura 10. Tasa de interés

FUENTE: Tabla 10.

Interpretación:

En la tabla 10 se aprecia que el 28.57% (8) de los encuestados manifestaron que la tasa de interés fue del 2.0%, el 25% (7) manifiesta que pago un interés del 2.3%, el otro 25% manifestó que pago una tasa de interés del 2.75%, el 17.85% (5) manifestó que pago el 4.5% de intereses y el 3.58% de los encuestado manifestó que no tiene crédito.

Tabla 11. ¿Crédito fue oportuno?

OPCION	Fi	Hi (%)
Si	18	64.30
No	10	35.70
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

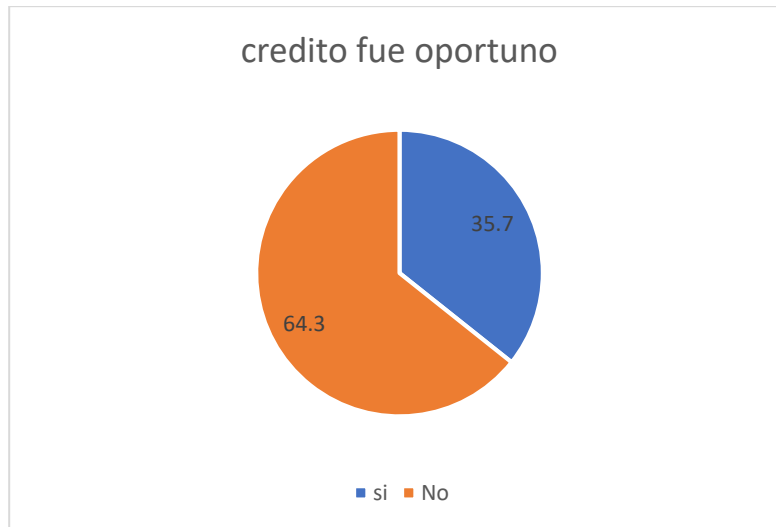


figura 11. ¿Crédito fue oportuno?

FUENTE: Tabla 11.

Interpretación:

En la tabla 11 se aprecia que el 64.30% (18) de los encuestados manifestaron que si el crédito fue oportuno y el 35.70% (10) considera que no fue oportuno.

Tabla 12. ¿Monto del crédito fue suficiente?

OPCION	Fi	Hi (%)
Si	18	64.30
No	10	35.70
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia

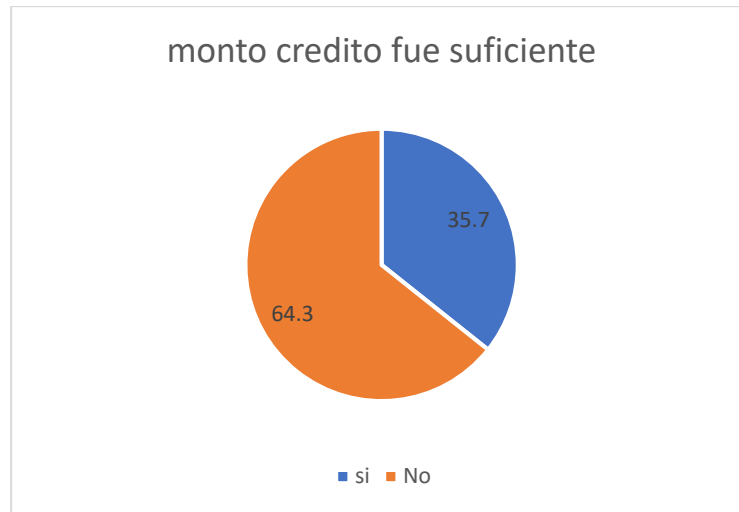


figura 12. ¿Monto del crédito fue suficiente?

FUENTE: Tabla 12.

Interpretación:

En la tabla 12 se aprecia que el 64.30% (18) de los encuestados manifestaron que el crédito si fue suficiente y el 35.70% (3) no lo considera suficiente.

Tabla 13. ¿Cree que el financiamiento mejora su negocio?

OPCION	Fi	Hi (%)
Si	25	89.30
No	03	10.70
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia

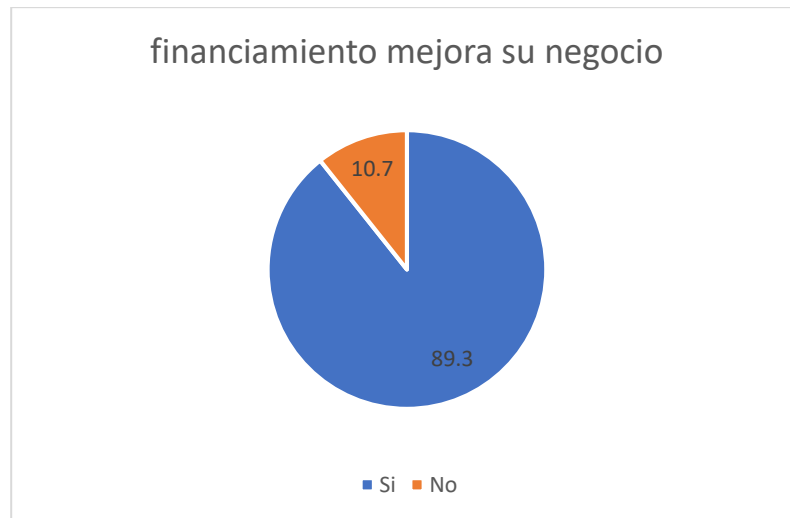


figura 13. ¿Financiamiento mejora su negocio?

FUENTE: Tabla 13.

Interpretación:

En la tabla 13 se aprecia que el 89.30% (25) de los encuestados manifestaron que el financiamiento mejora su negocio y el 10.70% (3) no mejora su negocio.

1.1.2 SEGÚN OBJETIVO ESPECÍFICO 02

Tabla 14. ¿Recibe Ud. Capacitación?

Opción	Fi	Hi (%)
SI	10	35.70
NO	18	64.30
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

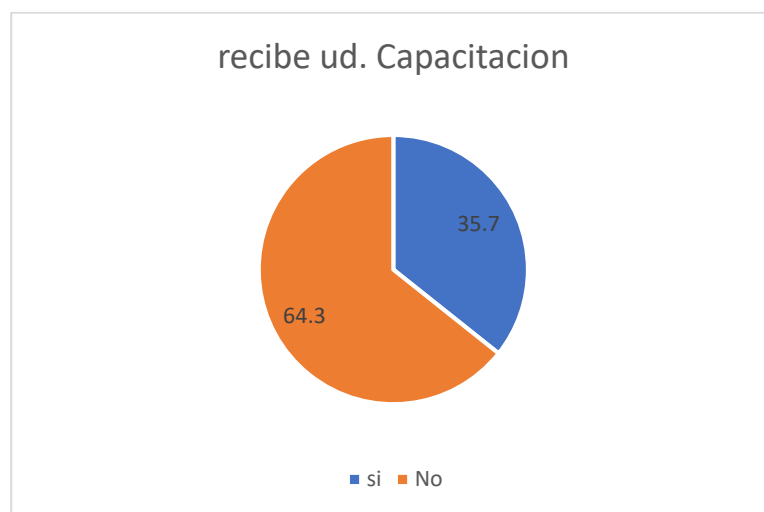


figura 14. ¿Recibe Ud. capacitación?

FUENTE: Tabla 14

Interpretación:

En la tabla 14 se aprecia que el 35.70% (10) de los encuestados manifestaron que si reciben capacitación y el 64.30 % (18) no reciben capacitación.

Tabla 15. ¿Recibió capacitación antes de recibir préstamo?

Opción	Fi	Hi (%)
SI	4	14.30
NO	24	85.70
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

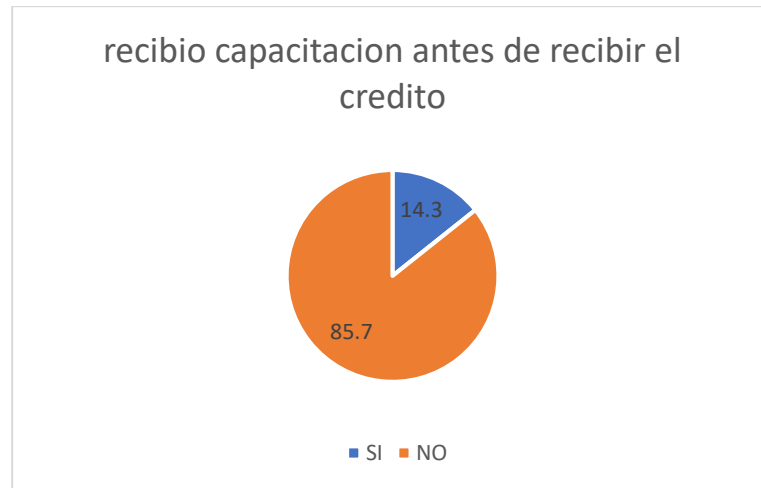


figura 15. ¿Recibió capacitación antes de otorgamiento del crédito?

FUENTE: Tabla 15.

Interpretación:

En la tabla 15 se aprecia que el 14.30% (4) de los encuestados manifestaron que recibió capacitación antes de recibir el préstamo y el 85.70% (24) no recibió capacitación.

Tabla 16. ¿Número de veces capacitado en dos últimos años?

OPCION	Fi	Hi (%)
Uno	15	53.60
Dos	5	17.80
Tres	4	14.30
Mas de tres	4	14.30
TOTAL		

FUENTE: Elaboración propia.

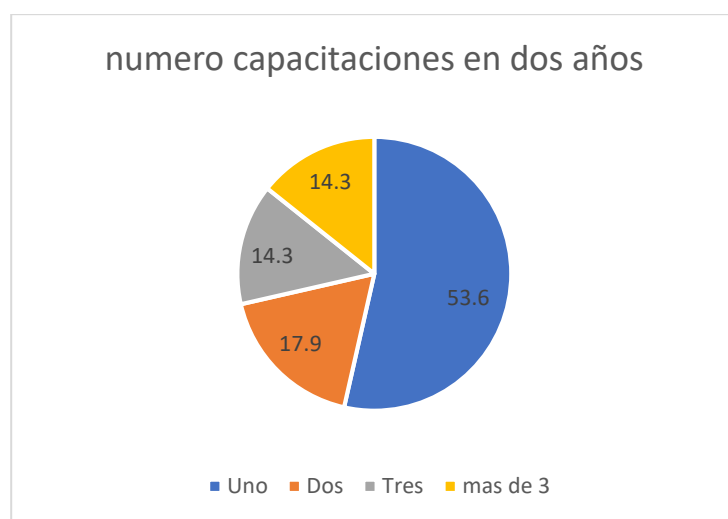


figura 16. Numero de capacitación los últimos dos años

FUENTE: Tabla 16.

Interpretación:

En la tabla 16 se aprecia que el 53.60% (15) se ha capacitado una vez, el 17.80% (5) se capacitó dos veces; el 14.30% (4) se capacitó tres veces y el 14.30% se capacitó más de tres veces.

Tabla 17. ¿Considera la capacitación como una inversión?

Opción	Fi	Hi (%)
Si	19	67.90
No	9	32.10
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

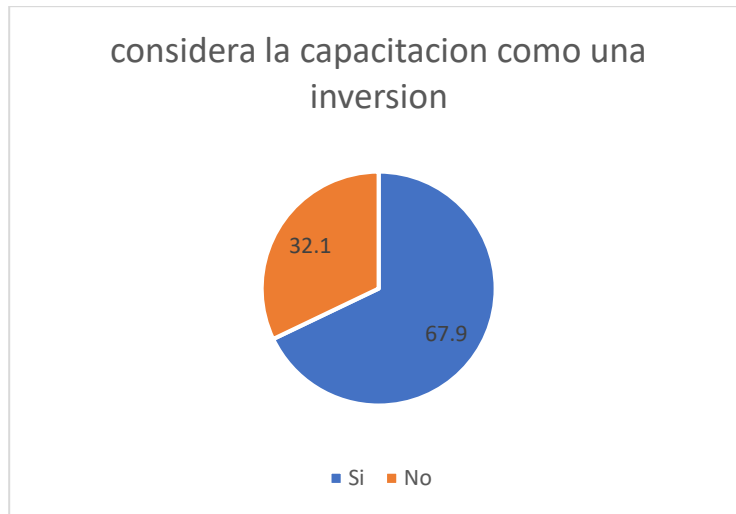


figura 17. ¿Considera la capacitación como una inversión?

FUENTE: Tabla 17.

Interpretación:

En la tabla 17 se aprecia que el 67.90% (19) considera la capacitación como una inversión y el 32.10% (9) no lo considera como una inversión.

Tabla 18. ¿La capacitación mejora la rentabilidad de la mype?

Opción	Fi	Hi (%)
Si	22	78.60
No	6	21.40
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

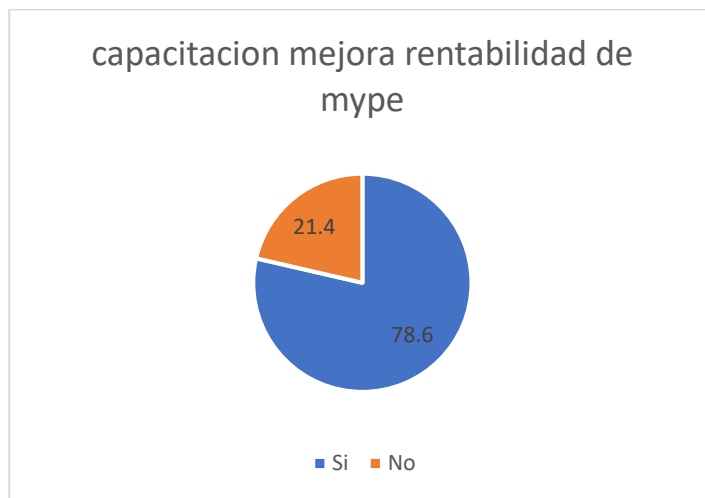


figura 18. ¿La capacitación mejora la rentabilidad de la mype?

FUENTE: Tabla 18.

Interpretación:

En la tabla 18 se aprecia que el 78.60% (22) considera que la capacitación mejora la rentabilidad de la mype y el 21.40% considera lo contrario.

Tabla 19. ¿Qué tipo de cursos de capacitación participo?

Opción	Fi	Hi (%)
Financiero	9	32.15
Gestión empresarial	9	32.15
Ninguno	10	35.70
Total	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

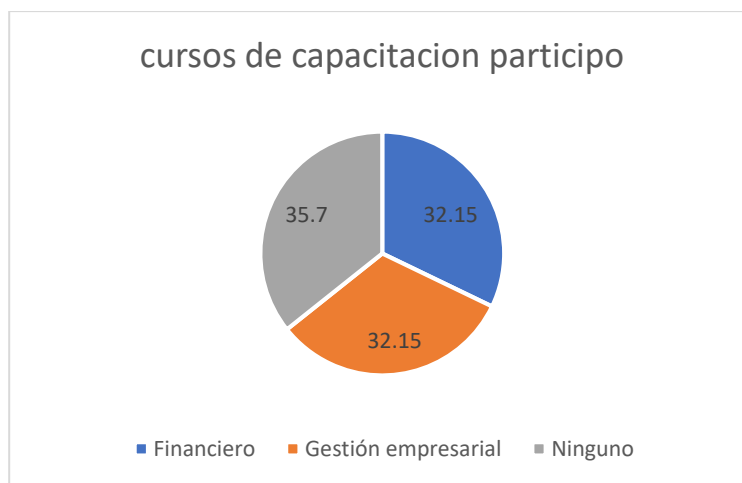


figura 19. ¿Qué cursos de capacitación participo?

FUENTE: Tabla 19.

Interpretación:

En la tabla 19 se aprecia que el 32.15% (9) se ha capacitado en finanzas, el 32.15% (9) se capacitó en gestión empresarial y el 35.70% no se capacitó en ningún tema.

Tabla 20. La Mype realiza eventos de capacitación?

Opción	Fi	Hi (%)
Si	5	17.90
No	23	82.10
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

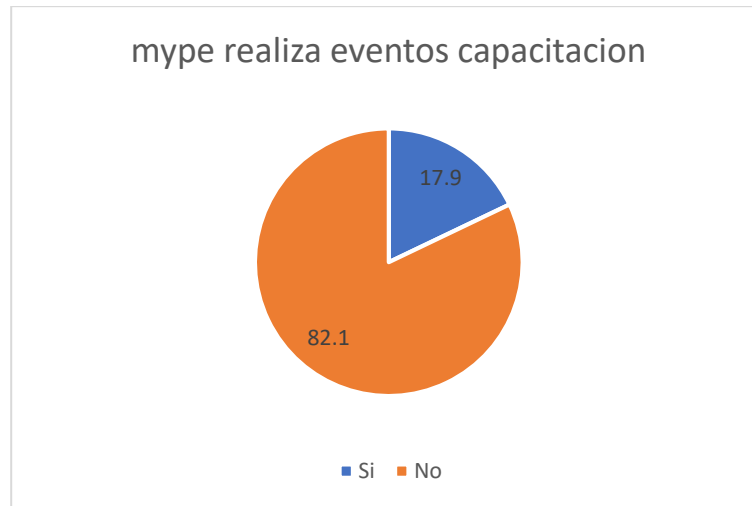


figura 20. ¿La Mype realiza eventos de capacitación?

FUENTE: Tabla 20.

Interpretación:

En la tabla 20 se aprecia que el 17.90% (5) manifiesta que la mype si realiza eventos de capacitación y el 82.10% no realiza eventos de capacitación.

Tabla 21. ¿Qué tema los capacita la mype?

Opción	Fi	Hi (%)
Financiero	6	21.50
Elaboración de productos	6	21.50
Manipulación de productos	16	57.00
Total	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

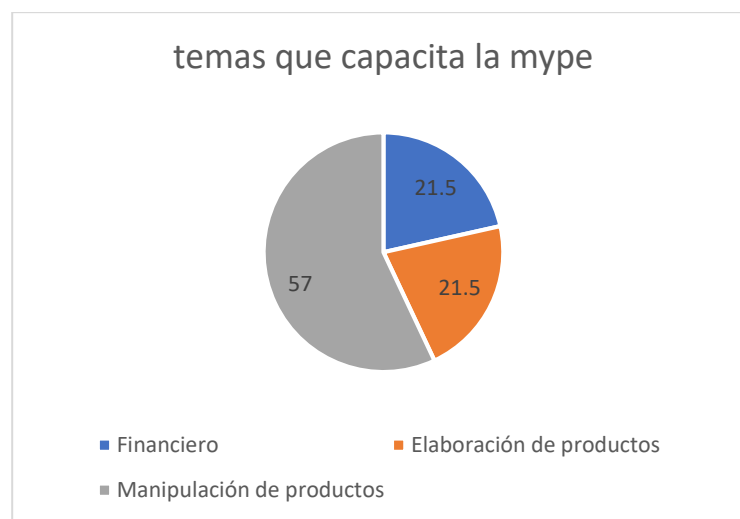


figura 21. ¿Qué temas los capacita la Mype?

FUENTE: Tabla 21.

Interpretación:

En la tabla 21 se aprecia que el 21.50% (6) se ha capacitado en finanzas, el 21.50% (6) se capacitó en elaboración de productos y el 57% se capacitó en manipulación de productos.

Tabla 22. ¿Qué temas de capacitación le interesa?

Opción	Fi	Hi (%)
Manejo de inventarios	12	42.90
financiamiento	12	42.90
Otros	4	14.20
TOTAL	28	100

FUENTE: Elaboración propia.

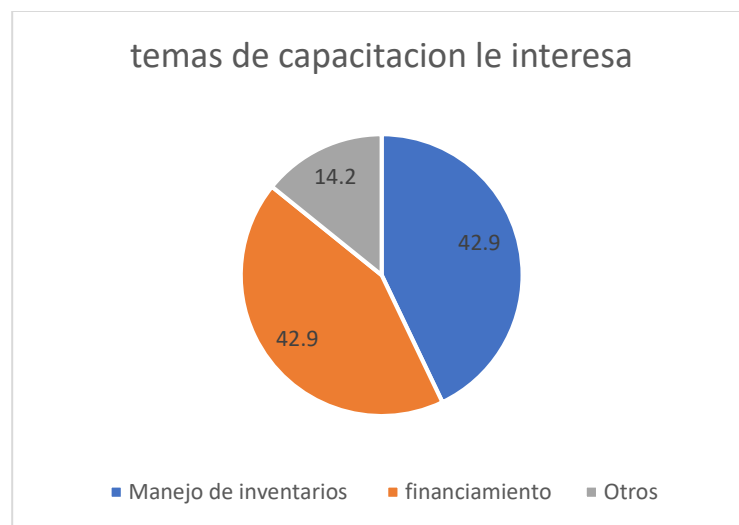


figura 22. ¿Que temas de capacitación le interesa?

FUENTE: Tabla 22.

Interpretación:

En la tabla 22 se aprecia que el 42.90% (12) le gustaría capacitarse en manejo de inventarios, el 42.90% le gustaría capacitarse en financiamiento de negocios y el 14.20% le gustaría capacitarse en otros temas.

V. CONCLUSIONES

Mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos como observación y encuestas se puede obtener las siguientes conclusiones:

- La mype en estudio el (71.42 %) el rango de edad entre 20 y 60 años, e integrado en su mayoría por mujeres (64.29 %) con secundaria completa (71.42%) y 75% son casados o convivientes

- Según Objetivo Específico: FINANCIAMIENTO

Se identificó los préstamos bancarios en donde los encuestados en su mayoría manifestaron que si trabajan con entidades bancarias y no bancarias específicamente con caja de ahorro y crédito, como: Caja Arequipa, Mi Banco, ya que estas entidades les ofrecen mejores tasas de interés y no demoran a diferencia de los Bancos, que les exige demasiados papeles y demoran en calificar el préstamo; la mayor parte de los prestatarios han solicitado préstamos de 6,000.00 a 10,000.00 a una tasa de interés en su mayoría del 2.75%, a un plazo de año para realizar su pagos, la cual califican una tasa de interés accesible. El dinero obtenido de la entidad financiera ha sido invertido para ampliar y arreglos de la infraestructura del local, en compra de nuevos productos para su negocio; el préstamo les parece suficiente para lograr sus objetivos; también manifiestan que si satisface la capacidad demandada.

- Según Objetivo Específico: CAPACITACIÓN

la capacitación consideran que es insuficiente y es necesario, el poco conocimiento de un manejo de inventarios, así como de instrumentos de financiación y de gestión, el temor a un mal endeudamiento, que los podría llevar a un fracaso del negocio; en la Mype se cumplen con las ventas mensuales estimadas, por ende no se ha presentado ningún déficit; dentro de la Mype laboran en su mayoría socios y trabajadores permanentes; también tienen local propio el cual les permite tener un ahorro para invertir en mercadería y mejoras en infraestructura.

RECOMENDACIONES

Se recomienda lo siguiente:

- La mayoría de los socios de la mype tiene secundaria completa (71.42%), de ahí la necesidad de cursos de capacitación en finanzas para financiar su negocio y de gestión para administrar su negocio en forma eficiente.
- La Mype en estudio trabaja con entidades financieras; entonces si los tramites de Las instituciones financieras se simplificarán permitirían que estas personas accedan a los prestamos teniendo además en cuenta la tasa de interés y los plazos que le son otorgados sus créditos. Los socios de La Mype cuentan con una liquidez factible para cubrir cualquier imprevisto económico que se pueda presentar dentro de la misma; por ende, se les debe considera en un negocio rentable para las instituciones financieras
- Las Mypes son actualmente empresas de gran trascendencia dentro de nuestro mercado empresarial, puesto que son las que más producen y las

que más empleos genera, a razón de que los empleadores obtienen mayores y mejores beneficios por acogerse a este sistema especial, y a los trabajadores les permite acceder a dichos centros sin contar con grandes carreras o preparaciones profesionales, puesto que la mano de obra en su mayoría es artesanal, en este sentido es de que instituciones como los municipios locales deberían poner sus ojos en dichas instituciones y capacitarlos y lograr su desarrollo. Se debería iniciar la alianza entre los municipios y las mypes del distrito y lograr el crecimiento de las mypes del distrito.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Bibliografía

(21 de agosto de 2008). Obtenido de <http://esmiperu.blogspot.com/>

Actualidad empresarial . (2006). la rentabilidad economica y financiera de la empresa.

<http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE->

GESTI%EF%BF%BDN-.

Agencia federal. (2009). Mexico, Mexico.

Albujar, H., Janampa , L., & Odar, R. (2008). Sistema nacional de capacitación para la

mype peruana. Lima, Peru:

<https://www.esan.edu.pe/conexion/.../2009/10/capacitacion-para-la-mype-en-el-peru/>.

Altamirano, R. M. (2016). *repositorio Uladech*. Obtenido de

<https://www.google.com.pe/search?q=%E2%80%9CIncidencia+del+Financiamiento+y+la+Capacitaci%C3%B3n+en+la+Rentabilidad+de+las+Micro+y+Peque%C3%B1as+Empresas+del+Sector+Comercio-estaciones+de+servicios+de+combustibles+del+Distrito&oq=%E2%80%9CIncidencia+del+F>

BAYONA, G. (2017). *REPOSITORIO ULADECH*. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3937/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_BRUNO_BAYONA_GABY_LIZET.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Bazan Rivera, J. R. (2006). *repositorios UNAS*. Obtenido de

<http://repositorio.unas.edu.pe/handle/UNAS/922>

- Bernilla, m. (2006). *manual practico para formar Mype*. Lima: Edigraber.
- Briceño. (2007). El financiamiento de las empresas Torrefactoras del municipio de de Pampan, Trujillo. Trujillo, Peru.
- Brioso, A., & Vigier, H. (2006). La estructura del financiamiento Pyme. Universidad Nacional del Sur.
- CERMEÑO , L., & SCHREINER, M. (1998). FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS. BUENOS AIRES, ARGENTINA: FUNDES.
- Chacaltana , F. (2005). capacitacion laboboral proporcionada por las empresas.
<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Chacaltana , J. (JULIO de 2005). *CEDEP*. Obtenido de
<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Chacaltana, & Garcia. (2001). Perú: evolución del PBI, el empleo y los ingresos laborales (1990-2001). Lima, Peru.
- Charca, Z. (2014). caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio rubro agencia de aduana provincia de Chucuito 2013-2014. Chucuito, Puno.
- Fazzari, & Petersen. (1998). Inversion, finanzas internas y la fluctuacion economica. baltimore, Estados Unidos.
- Ferruz, L. (2000). La rentabilidad y el riesgo. Saragoza , España.
- FLORES , J. (2004). GESTION FINANCIERA. *GESTION FINANCIERA TEORIA Y PRACTICA* . LIMA, PERU.

Gomero Gonzales, N. a. (2003). *repositorio Universidad Nacional de San Marcos*.

Obtenido de

http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/empre/gomero_gn/contenido.htm

GONZALES ORSI, L. A. (2017). *REPOSITORIO ULADECH*. Obtenido de

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2443>

Herrera, Limon, & Soto. (2006). *Fuentes de financiamiento en epoca de crisis*. Veracruz, Mexico.

Herrera, O. (2006). *Propuesta program capacitacion para capacitar Boutique la Quinta Luna*. Puebla, Mexico.

INFOMYPE. (2011). Obtenido de

http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237

M., B. (2006). *Manual Practico para formar Mype*. Lima: Edigraber.

MARTINEZ CRUZ, V. (marzo de 2005). *Universidad Tecnologica de Mixteca*.

Obtenido de

<https://www.google.com/search?q=Mart%C3%ADnez+%282005%29+en+%E2%80%9CPropuesta+de+un+Modelo+de+Capacitaci%C3%B3n+Basado+en++Competencias++para+las++PYMES++del++Sector++Hotelero++de+la+Ciudad++de+Huajuapán+de+Le%C3%B3n%2C+Oaxaca&ie=utf-8&oe=utf-8&client=f>

Mitnik, F., Descalzi, R., & Ordoñez, G. (s/F). *La perspectiva economica de la capacitacion*. <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/cap1.pdf>.

MTPE. (2006). Lima, Peru.

- NJN. (1986). Sistema nacional de capacitación para la mype peruana. Lima, Peru.
- OIT. (2005).
- Orsi, L. A. (2017). *repositorio Uladech*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2443>
- P., M. B. (2006). *Manual practico para formar Mype*. Lima: Edigraber.
- PROINVERSION. (JUNIO de 2004). Obtenido de [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4(1).pdf)
- PROINVERSION. (2006). Agencia de Promoción de la Inversión. Privada. Lima, Peru.
- RESPUESTAS, Y. (2007). Obtenido de <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>
- Reyna, R. (2008). incidencia del financiamiento y la capacitacion y rentabilidad de la mype, sector estaciones de combustible Chimbote. chimbote, Peru.
- RIVERA, J. (2012). FINANCIACION DE NUEVAS EMPRESAS . BOGOTA , COLOMBIA.
- Rivera, J. A. (23 de julio de 2012). *Monografias.com*. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
- Rivera, J. B. (2007). la demanda de credito en las mypes industriales provincia Leoncio Prado. *monografias.com*.
- Sagastegui, M. (2010). caracterizacion del financiamiento y rentabilidad de la mype rubro polleria del distrito de Chimbote. chimbote, Peru.
- Sanchez. (2002). Analisis de la rentabilidad de la empresa. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

- SANCHEZ, J. (JULIO de 2002). Obtenido de
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- SCHREINER, M., & LEON DE CERMEÑO, J. (1998). financiamiento para las micro y pequeñas empresas. *revista PUCP*.
- Sence. (2006). Evaluaciones del programa Sence. Santiago, Chile.
- SUNAT. (s.f.). Obtenido de
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.
- Sutton, C. (2001). *argentina*. Obtenido de
<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>
- Trujillo, M. (2008). Caracterizacion del financiamiento y la capacitacion de las mypes rubro confecciones ropa deportiva de arequipa. Arequipa, Peru.
- UNAM. (2011). *CAPACITACION SOBRE EL PERSONAL*. Obtenido de
<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.
- Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para pyme. Lima, Peru: UNMSM.
- Vasquez, F. (2008). Incidencia del financiamiento y la rentabilidad de las mypes y sus influencias en el desarrollo socioeconomico del distrito de Chimbote. Chimbote, Peru.
- Vasquez, F. (2008). la incidencia del financiamiento, capacitacion y rentabilidad de la mype del sector turismo, etc. rubro restaurant ciudad de Chimbote. Chimbote, Peru.
- Zambrano, M. (2006). Realmente el gobierno apoya a las mypes. Lima, Peru.

Zapata, L. (2004). la Gestion del conocimiento desde una perspectiva conceptual en control. Mexico, Mexico.

Zevallos. (2016). Gestion de la Capacitacion y rentabilidad de las mypes. Tumbes, Peru.

Zorrilla , J. (2007). las Pymes en mexico y su participacion en la economia. mexico, Mexico.

ANEXOS.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD DE
CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENCUESTA

La presente técnica de la encuesta, busca recoger información relacionada con el tema: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO – MERCADO RAMÓN CASTILLA, DISTRITO DE CAYMA – AREQUIPA 2017.**; sobre este particular se le solicita que en las preguntas que a continuación se presentan elija la alternativa que considere correcta.

DATOS GENERALES DEL SOCIO

1.1. Edad del socio:.....

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.....

II PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO

1. **¿Solicito crédito?**

- Si
- No

2. **¿recibió el crédito?**

- Si
- No

3. **¿Monto del crédito solicitado?**

Especificar:.....

4. **¿Entidad a la que solicito el crédito?**

- Bancaria
- No Bancaria

5. **¿Entidad que le otorgo crédito?**

- BCP
- Mi Banco
- Banco Financiero

- Caja Arequipa
- otros

10 ¿Tasa de interés cobrada por el crédito?

Especificar:

11 ¿Crédito oportuno?

A. SI

B. NO

12 ¿Monto de crédito suficiente o insuficiente?

- Suficiente
- Insuficiente

13 ¿Cree que el financiamiento mejora su negocio?

- SI
- NO

14 ¿Recibe Ud. Capacitación?

- SI
- NO

15 ¿Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito?

A. SI

B. NO

16 ¿Número de veces que se ha capacitado en los dos últimos años?

- Uno
- Dos

- Tres
- Más de tres

17 ¿Considera la capacitación como una inversión?

- A. SI
- B. NO

18 ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

- A. SI
- B. NO

19 ¿Los temas de capacitación le interesa?

- A. SI
- B. NO

20 ¿La mype realiza eventos de capacitación?

- A. Si
- B. No

21. ¿Qué eventos de capacitación de la mype participo?

- A. finanzas
- B. elaboración de productos
- C. manipulación de productos
- D. otros.

22. ¿Qué eventos de capacitación le gustaría participar?

- A. Manejo de inventarios
- B. Financiamiento de negocios
- C. Otros temas.