



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO  
FERRETERÍAS- HUARMEY, 2015.**

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

**AUTORA:**

**BACH. ADALHIT ARACELI CASIMIRO CASTILLO**

**ASESOR:**

**MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO**

**CHIMBOTE - PERÚ**

**2016**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO  
FERRETERÍAS- HUARMEY, 2015.

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

AUTORA:

BACH. ADALHIT ARACELI CASIMIRO CASTILLO

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE - PERÚ

2016

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA

**PRESIDENTE**

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN

**SECRETARIO**

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A mi madre, que con su demostración de una madre ejemplar me ha enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos.

Al Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco que me brindó todo el apoyo necesario para la realización de mi trabajo de tesis.

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico a mi Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se me presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

De igual manera dedico esta tesis a mis padres y hermanos, por todo su apoyo, sus consejos, su comprensión y amor; por haberme sabido educar y formar con sentimientos, hábitos, valores éticos y morales, y brindarme su apoyo incondicional. Por compartir conmigo buenos y malos momentos. A mis hermanos y amigos, por su apoyo incondicional y por demostrarme la gran fe que tienen en mí.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Huarmey, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 20 MYPE de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las MYPE:** El

65% de los representantes y/o dueños de las MYPE encuestados son adultos de 38 a 51 años, el 75% son del sexo masculino y el 45% tienen estudios superiores no universitarios.

**Respecto a las MYPE:** El 70% de las MYPE encuestadas se dedican al sector y rubro por más de 3 años, el 85 % son formales, el 45% posee solo un trabajador y el 70% formaron sus MYPE para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 80% de las

MYPE encuestadas obtuvieron financiamiento de terceros, el 56% obtuvo financiamiento de entidades bancarias, el 69% fue a corto plazo y el 75% fue invertido en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 55% de las MYPE encuestadas recibió

capacitación, el 70% considera que la capacitación es una inversión, el 65% considera que la capacitación es relevante para su empresa y el 45% se capacitaron en temas de inversión de crédito. Finalmente, se concluye que la mayoría (80%) de las MYPE encuestadas financiaron sus actividades de comercio a través de préstamos de terceros, más 2/3 (75%) lo destinaron como capital de trabajo y la mayoría (80%) fueron capacitados.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, MYPE.

## **ABSTRACT**

The present research work had as general objective: To determine and describe the characteristics of the financing and training of the micro and small enterprises of the trade sector - category of hardware stores of Huarmey, 2015. The research was descriptive, to carry out it a chosen sample was chosen Of 20 MSEs from a population of 40, who were asked a questionnaire of 26 closed questions, obtaining the following results: Regarding MSE entrepreneurs: 65% of the representatives and / or owners of the MSEs surveyed are adults From 38 to 51 years old, 75% are males and 45% have higher non-university studies. Regarding the MSEs: 70% of the MSEs surveyed are dedicated to the sector and heading for more than 3 years, 85% are formal, 45% have only one worker and 70% formed their MSEs to make a profit. Regarding financing: 80% of the MSEs surveyed obtained financing from third parties, 56% obtained financing from banks, 69% was short-term and 75% was invested in working capital. Regarding training: 55% of MSEs surveyed received training, 70% considered that training was an investment, 65% considered that training was relevant to their company and 45% were trained in credit investment issues. Finally, it is concluded that the majority (80%) of the MSEs surveyed financed their commercial activities through loans from third parties, more 2/3 (75%) allocated them as working capital and the majority (80%) were trained.

**Keywords:** Financing, training and, Mype.

## CONTENIDO

<b>CARÁTULA</b> .....	<b>i</b>
<b>CONTRACARÁTULA</b> .....	<b>ii</b>
<b>JURADO EVALUADOR DE TESIS</b> .....	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>v</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>CONTENIDO</b> .....	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b> .....	<b>x</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>xi</b>
<b>ÍNDICE DE GRAFICOS</b> .....	<b>xii</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>13</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	<b>18</b>
<b>2.1 Antecedentes</b> .....	<b>18</b>
2.1.1 Internacionales.....	<b>18</b>
2.1.2 Nacionales.....	<b>19</b>
2.1.3 Regionales.....	<b>23</b>
2.1.4 Locales.....	<b>24</b>
<b>2.2 Bases teóricas</b> .....	<b>25</b>
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	<b>25</b>
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	<b>31</b>
2.2.3 Teorías de la empresas.....	<b>39</b>
2.2.3.1 Teorías de las MYPE.....	<b>41</b>
2.2.3.2 Teoría de la clasificación de sectores.....	<b>46</b>
<b>2.3 Marco Conceptual</b> .....	<b>48</b>
2.3.1.1 Definiciones del financiamiento.....	<b>48</b>
2.3.2 Definiciones de capacitación.....	<b>49</b>
2.3.3 Definiciones de empresa.....	<b>49</b>
2.3.4 Definiciones de micro y pequeñas empresas.....	<b>50</b>
2.3.5 Definiciones de sectores.....	<b>51</b>
2.3.6 Definiciones del sector comercio.....	<b>51</b>



2.3.7 Definición de MYPE rubro – ferreterías.....	51
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>52</b>
<b>3.1 Diseño de la Investigación .....</b>	<b>52</b>
3.1.1 No experimental.....	52
3.1.2 descriptivo.....	52
<b>3.2 Población y muestra.....</b>	<b>52</b>
3.2.1 Población.....	52
3.2.2 Muestra.....	52
<b>3.3 Definición y operacionalización de las variables.....</b>	<b>53</b>
<b>3.4 Técnicas e instrumentos.....</b>	<b>56</b>
3.4.1 Técnicas.....	56
3.4.2 Instrumentos.....	56
<b>3.5 Plan de análisis.....</b>	<b>56</b>
<b>3.6 Matriz de consistencia.....</b>	<b>57</b>
<b>3.7 Principios éticos.....</b>	<b>57</b>
<b>IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>58</b>
<b>4.1 Resultados.....</b>	<b>58</b>
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1.....	58
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	59
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	60
4.1.4 Respecto al objetivo específico 4.....	62
<b>4.2 Análisis de los resultados.....</b>	<b>63</b>
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	63
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	64
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	65
4.2.4 Respecto al objetivo específico 4.....	66
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>67</b>
5.1 Respecto al objetivo específico 1.....	67

5.2 Respecto al objetivo específico 2.....	67
5.3 Respecto al objetivo específico 3.....	68
5.4 Respecto al objetivo específico 4.....	68
5.6 Conclusión general.....	68
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>69</b>
<b>6.1 Referencias bibliográficas.....</b>	<b>69</b>
<b>6.2 Anexos.....</b>	<b>72</b>
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario.....	73
6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados.....	76

### ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 01.....	58
Cuadro 02.....	59
Cuadro 03.....	60
Cuadro 04.....	62

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 Edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPE.....	76
Tabla N° 02 Sexo de los dueños y/o representantes legales.....	77
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los dueños y/o representantes legales.....	78
Tabla N° 04 Estado civil de los dueños y/o representantes legales.....	79
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los dueños y/o representantes legales.....	89
Tabla N° 06 Tiempo que se dedica al sector y rubro empresarial.....	81
Tabla N° 07 Formalidad de las MYPE.....	82
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes.....	83
Tabla N° 09 Motivos de formación.....	84
Tabla N° 10 Tipo de financiamiento.....	85
Tabla N° 11 Tipo de entidades financieras que ha obtenido los créditos.....	86
Tabla N° 12 Nombre de entidad financiera que otorga mayores facilidades.....	87
Tabla N° 13 Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades.....	88
Tabla N° 14 En el año 2015¿A qué entidad financiera solicito más crédito?.....	89
Tabla N° 15 En el año 2015¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	90
Tabla N° 16 En el año 2015. ¿Qué tasa de interés pago?.....	91
Tabla N° 17 En el año 2015 los créditos otorgados fueron los solicitados.....	92
Tabla N° 18 En el año 2015¿Rango del monto del crédito solicitado.....	93
Tabla N° 19 ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo.....	94
Tabla N° 20 ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito ?.....	95
Tabla N° 21¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido en los últimos dos años?.....	96
Tabla N° 22Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?.....	97
Tabla N° 23 ¿En qué año recibió más capacitación? .....	98
Tabla N° 24¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?.....	99
Tabla N° 25¿Considera usted que la capacitación es relevante para su empresa? .....	100
Tabla N° 26¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	101

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01 Edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPE.....	76
Gráfico N° 02 Sexo de los dueños y/o representantes legales.....	77
Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los dueños y/o representantes legales.....	78
Gráfico N° 04 Estado civil de los dueños y/o representantes legales.....	79
Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los dueños y/o representantes legales.....	80
Gráfico N° 06 Tiempo que se dedica al sector y rubro empresarial.....	81
Gráfico N° 07 Formalidad de las MYPE.....	82
Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes.....	83
Gráfico N° 09 Motivos de formación.....	84
Gráfico N° 10 Tipo de financiamiento.....	85
Gráfico N° 11 Tipo de entidades financieras que ha obtenido los créditos.....	86
Gráfico N° 12 Nombre de entidad financiera que otorga mayores facilidades.....	87
Gráfico N° 13 Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades.....	88
Gráfico N° 14 En el año 2015¿A qué entidad financiera solicito más crédito?.....	89
Gráfico N° 15 En el año 2015¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	90
Gráfico N° 16 En el año 2015. ¿Qué tasa de interés pago?.....	91
Gráfico N° 17 En el año 2015 los créditos otorgados fueron los solicitados.....	92
Gráfico N° 18 En el año 2015¿Rango del monto del crédito solicitado.....	93
Gráfico N° 19 ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo.....	94
Gráfico N° 20 ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito ?.....	95
Gráfico N° 21¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido en los últimos dos años?.....	96
Gráfico N° 22Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?.....	97
Gráfico N° 23 ¿En qué año recibió más capacitación? .....	98
Gráfico N° 24¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?.....	99
Gráfico N° 25¿Considera usted que la capacitación es relevante para su empresa?.....	100
Gráfico N° 26¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	101

## I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, las micro y pequeñas empresas en adelante (MYPE) poseen un destacable comportamiento dentro del desarrollo social y económico de cada nación, desempeñando un papel importante en el proceso del cambio tecnológico y generando a su vez una fuente considerable de actividad innovadora. Es por ello que, diversos países enfrentan grandes desafíos para asegurar su crecimiento, convirtiéndose año tras año en la mayor fuente generadora de empleo, pese a las dificultades que tienen para formalizarse y la falta de financiamiento, por eso, es importante apoyar a las micro y pequeñas empresas en muchos aspectos como por ejemplo, la reducción de obstáculos administrativos y legales que dificultan su normal funcionamiento.

“Las MYPE surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores tales: la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron y le dan los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo **(Mendivil, 2009)**”.

Tanto en Europa como en América, existe un problema de “Falta de Garantía” que también constituye obviamente una barrera al acceso al crédito, aunque con distinto resultado de desarrollo pero que en todo caso, es un tema real y vigente en ambos continentes. Concretamente con relación a Europa, existe un tercio de las solicitudes de créditos presentadas por las empresas que han sido rechazadas por los bancos. De estos rechazos, de uno a cuatro se atribuye a la falta de garantías. Esta situación se agrava en América Latina por la discriminación a las MYPE en el acceso al crédito. No obstante, es de resaltar los progresos que actualmente se desarrollan en América Latina, en el sentido que existe un resurgimiento de los sistemas de garantía de créditos para insertar a las MYPE y a la Mediana Empresa en el circuito financiero. En Latinoamérica y en el Perú, ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las micro y pequeñas empresa, destacando como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico **(Coquis, 2011)**.

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPE y el peso que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial. Ya que éstas conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPE a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de las mismas, como también del país. Sin embargo, en los últimos tiempos, las MYPE en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico. Las MYPE se constituye como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo las MYPE no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que estos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones (**Bazán 2006**).

Por su parte, el **Ministerio de la Producción (2011)** indica que 8 de cada 10 MYPE fracasan en sus primeros 5 años; siendo uno de sus principales factores el no contar con información actualizada, consistente y al instante que les permita tomar decisiones concretas y correctas para satisfacer la demanda de un determinado mercado en condiciones competitivas, sea este nacional o internacional.

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en la creación de sus MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre todo por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios empiezan el negocio, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que puede llegar a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que se dejan estafar con grandes pérdidas o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital (**Zambrano, 2005**).

Asimismo, es relevante señalar que “no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con la rentabilidad de las MYPE, sino también la capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad, la globalización y la rentabilidad”.

En la región Ancash las MYPE presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Asimismo, la escasa capacitación de la MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismo microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial. También en el departamento de Ancash, las MYPE, al igual que en todo el Perú registran altos índices de informalidad, como consecuencia de un complejo sistema administrativo gubernamental que no permite una celeridad oportuna en los procedimientos que los usuarios tiene que efectuar en los trámites previos con la finalidad de cumplir con los requisitos exigidos por ley. También, el consejo regional de las MYPE de Ancash, con la colaboración y participación de sus miembros integrantes, han elaborado el presente plan de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, el mismo que constituye un documento de gestión con la finalidad de promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de las MYPE en nuestra región **(Tantas, 2010)**.

Huarmey es una ciudad que está creciendo y por ello, existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector comercio - rubro ferreterías, estas MYPE se encuentran en todo el ámbito de la provincia de Huarmey; sin embargo, se desconoce de forma cierta y concreta, las principales características del financiamiento y capacitación de dichas MYPE, por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, si dicho capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, a que instituciones financieras recurren para obtener financiamiento, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, los montos solicitados, si reciben capacitación o no cuando se les otorga algún préstamo financiero, si se capacitan o no sus trabajadores, etc. Por lo expuesto, se evidencia que existe un vacío del conocimiento. Por las razones expuestas el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las**

**micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Huarney, 2015?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

**Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro ferreterías de Huarney, 2015.**

Para poder conseguir el objetivo general planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2015.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2015.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2015.
4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2015.

La presente investigación se justifica porque permitirá llenar el vacío del conocimiento; es decir, permitirá conocer las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías de Huarney.

También, la presente investigación se justifica porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento y la capacitación de la MYPE del sector comercio – rubro ferreterías de Huarney, 2015.

Asimismo, la presente investigación servirá para obtener mi título de Contador Público, lo que a su vez servirá para que la “Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, y la Escuela Profesional de Contabilidad”, cumplan con lo establecido por el SINEACE, que tiene por finalidad garantizar a la sociedad que las instituciones educativas públicas y privadas ofrezcan un servicio educativo de calidad.



Finalmente, la presente investigación también se justifica porque servirá como antecedente y base teórica para estudios posteriores a ser realizados por estudiantes de nuestra universidad y de otras universidades en otros ámbitos geográficos.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes:**

#### **2.1.1 Internacionales**

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

**Recinos (2011)** en su tesis denominada: “El apoyo del Estado a las micro y pequeñas empresas de el salvador. Caso: Programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente– El Salvador. Llegó a las siguientes conclusiones: El 72% de las microempresas cuentan con financiamiento propio, lo que limita sus posibilidades de acceso a recursos (monetarios, técnicos y de información, entre otros) y de solucionar problemas que sobrepasen su capacidad individual. En el Salvador las MYPE son claves para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadoras de empleo. Actualmente se contabilizan 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del parque empresarial. Asimismo, absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado y la falta de información sectorial no permite identificar la realidad de las MYPE y dificulta el establecimiento de políticas de acuerdo a sus necesidades; así como también la falta de monitoreo y de evaluación del impacto es una debilidad tanto en lo relacionado con el diseño y seguimiento de la política relativa a las MYPES como con la gestión de recursos basada en la obtención de resultados.

**Echavarría (2006)** en su tesis denominada: “Alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE) Mexicanas”- Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT) en la ciudad de México - México. Usando la metodología documental llegó a las siguientes conclusiones: Que las PYME son de vital importancia para el desarrollo económico de México. Sin embargo, durante los últimos años se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, que es el financiamiento, La banca múltiple que debía apoyar a las empresas y proporcionar los recursos financieros necesarios para el desarrollo de proyectos productivos, se vio paralizada por los efectos de la crisis económica de 1994-95, sus deudores no les pagaron por que no tenían dinero y casi hacen quebrar a los bancos, el gobierno

mexicano realizó un rescate multimillonario a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro, pero el daño ya estaba hecho, los bancos sólo se atreven a prestarle dinero al gobierno y a las grandes empresas, por temor a que se repitan los hechos.

**Zapata (2011)** en su tesis denominada: “Conocimiento en las pequeñas y micro empresas de las tecnologías de la información del área metropolitana y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas.” Barcelona –España. Llegó a la siguientes conclusiones: Que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “Somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante, tiene que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta; es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza; es decir, un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

### **2.1.2 Nacionales**

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todos aquellos trabajos de investigación realizados por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Ancash, que hayan utilizado las mismas variables y unidad de análisis de nuestra investigación.

**Soldevilla (2013)** en su trabajo de investigación: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del Valle del Río Apurímac. Periodo 2011 – 2012. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del Valle Río Apurímac, periodo 2011 – 2012. Y los objetivos específicos fueron: a) Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del

sector comercio, rubro ferreterías del valle Río Apurímac periodo 2011 – 2012. b) Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio en el rubro ferreterías del valle Río Apurímac periodo 2011 – 2012. c) Describir las principales características de la capacitación en las MYPE del sector comercio en el rubro ferreterías del Valle Río Apurímac periodo 2011 – 2012. d) Describir las principales características de la rentabilidad en las MYPE del sector comercio en el rubro ferreterías del valle Río Apurímac periodo 2011 – 2012. Usando la metodología de diseño descriptivo llegando a las siguientes conclusiones: a) **Respecto a los Empresarios:** El 100% son adultos, el 60% so del sexo masculino y el 53% tiene secundaria completa. b) **Respecto a las características de las MYPE:** El 100% se dedica al negocio por más de 3 años, el 86% no tiene ningún trabajador permanente y el 87% se formaron por subsistencia. c) **Respecto al financiamiento:** El 33% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 53% obtuvo su crédito de los usureros, en el año 2012 el 80% fue de corto plazo y el 13% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. d) **Respecto a la capacitación:** El 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 53% tuvieron un curso de capacitación, el 40% ha recibido alguna capacitación, El 60% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 53% considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.

**Copa (2013)** en su trabajo de investigación: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de artículos de ferretería, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comerciό rubro compra y Venta de Artículos de Ferretería en el Distrito de Tacna, Periodo 2011-2012 .Y los objetivos específicos fueron: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales en las MYPE en el distrito de Tacna, describir las principales características de las MYPE en el distrito de Tacna, describir las principales características del financiamiento de las MYPE en el rubro compra y venta de artículos de ferretería en el distrito de Tacna y describir las principales características de la capacitación de las MYPE en el rubro compra y venta de artículos de ferretería en el distrito de Tacna. Usando. Metodología de diseño descriptivo llegando a los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% son adultos, el 47% es de sexo masculino y el 53% tiene secundaria completa. **Respecto a las características de las**

**MYPES:** el 40% se dedica al negocio por más de 03 años, el 47% tiene dos trabajadores permanentes y el 100% se formaron para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 100% indica que obtuvo su crédito de las entidades bancarias, en el año 2011 el 40% fue a largo plazo, en el año 2012 el 53% fue de largo plazo y el 73% invirtió en Capital de trabajo y el 7% en mejoramiento y/o ampliación de local. **Respecto a la capacitación:** El 80% recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 67% tuvieron un curso de capacitación, el 20% ha recibido alguna capacitación, el 100% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 100% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

**Yovera (2014)** en su trabajo de investigación: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla, 2014. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014. Los objetivos específicos fueron: a) Describir las principales características del perfil de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla. b) Describir las principales características del perfil de los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla. c) Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014. d) Describir las principales características de la Capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014. e) Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, usando la metodología de diseño descriptivo llegando a los siguientes resultados: **a) Respecto a los empresarios:** El 88% tienen entre los 26 a 60 años, el 62% son sexo femenino y el 38% tiene grado de instrucción secundaria completa, **b) Respecto a las características de las MYPES:** El 100% se dedican más de 2 años, el 50% tiene trabajadores permanentes, el 50% son eventuales, y el 80% se formaron por subsistencia. **c) Respecto al financiamiento:** El 10% de los encuestados se financiaron con fondos propios, el 90% se financiaron con fondos de terceros, el 70% obtuvo el crédito de entidades no bancarias como son las Cajas Municipales y el 20% de entidades bancarias como en Mi banco, el 70% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo. **d) Respecto a la capacitación:** El 40% recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al recibir

un préstamo, el 80% considera a la capacitación como una inversión, el 70% del personal recibió capacitación de los cuales el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó.

**Inga (2011)** en su trabajo de investigación: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009 – 2010”. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010, usando la metodología de diseño descriptivo llegando a los siguientes resultados: **a) Respecto a los empresarios:** El 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62% son del sexo femenino y el 38% tiene grado de instrucción superior universitaria incompleta. **b) Respecto a las Características de las MYPES:** El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 88% posee más de tres trabajadores permanentes, el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual y el 88% fue por obtención de ganancias. **c) Respecto al financiamiento:** El 62% manifestó que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 50% manifestaron que su financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias, el 50% manifestó que los créditos fueron otorgados a corto plazo en el 2010 y el 62.5% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. **d) Respecto a la capacitación:** El 24% no precisaron si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 50% dijeron que no recibió ninguna capacitación, el 50% no precisaron el tema de su capacitación, el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 75% recibió capacitación en el tema de prestación de un mejor servicio al cliente, el 100% si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaro que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas.

### 2.1.3 Regionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo el trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la región Ancash, menos en la Provincia de Huarmey, sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Roble (2013)** en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro ferretería en el distrito de Ticapampa, año 2011. Los objetivos específicos fueron: a) Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las MYPE del sector comercio – rubro ferretería en el distrito de Ticapampa, año 2011. b) Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del sector comercio - rubro de ferretería en el distrito de Ticapampa, año 2011. c) Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del sector comercio - rubro ferretería en el distrito de Ticapampa, año 2011. Usando la metodología de diseño descriptivo llegando a las siguientes conclusiones: **a) Respecto a los empresarios:** El 89% fluctúa en el rango de 26 a 60 años, el 67% son del sexo masculino, el 67% tienen el grado de instrucción secundaria completa. **b) Respecto a las MYPES, los empresarios y los trabajadores:** El 89% indican que sus negocios son formales, el 100% dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial y el 56% dijeron que tienen 1 trabajador permanente. **c) Respecto al financiamiento:** El 67% financiaron su actividad económica con financiamiento propio y el 33% financiaron su actividad económica con financiamiento de terceros, el 89% no solicitaron créditos financieros en el año 2009; en cambio, en el año 2010 el 67% no solicitaron créditos financieros, el 11% solicitaron crédito en el año 2009 y 33% solicitaron crédito en el año 2010, dijeron que obtuvieron el crédito de entidades no bancarias, el 100% invirtieron dicho crédito en capital de trabajo **d) Respecto a la capacitación:** El 67% si recibieron financiamiento de terceros, el 67% respondieron que si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 67% manifestaron que no recibieron capacitación en los 2 últimos años y el 67% en manejo empresarial.

**Hidalgo (2013)** en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010 – 2011. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010 – 2011. Y los objetivos específicos fueron: a) Describir las principales características de los administrativos y/o representantes legales de las MYPE en estudio. b) Describir las principales características de las MYPE en estudio. c) Describir los principales indicadores del financiamiento de las MYPE en estudio. d) Describir los principales indicadores de la capacitación de las MYPE en estudio, usando la metodología de diseño descriptivo llegando a las siguientes conclusiones: **a) Perfil de los administradores y/o representantes:** El 72% fluctúan en la edad de 36-45 años, el 72% en el nivel secundario. **b) Perfil de las MYPE:** El 58% de las MYPE encuestada tienen más de tres años de antigüedad, el 57% cuentan con trabajadores no permanentes en sus empresas y el 43 fueron formadas para dar empleo a familiares. **c) Respecto al financiamiento:** El 100% han solicitado crédito financiero, el 57% si fue atendido en los créditos, el 43% invirtió el crédito recibido en compra de suministros. **d) Respecto a la capacitación:** El 28% se han capacitado en el año 2010 y 2011, el 72% no ha recibido capacitación en estos años y el 72% no se ha capacitado.

#### **2.1.4 Locales**

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en la provincia de Huarvey que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura pertinente a nivel local, no se ha podido encontrar ninguna investigación relacionada con nuestro estudio.



## 2.2 Bases teóricas

### 2.2.1 “Teorías del financiamiento:

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: En estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: El directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: El primero de naturaleza interna, concerniente a los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: Los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por

Myers y Majluf (1984). Está aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes. **(Sarmiento, 2005) ”**.

Consiste en el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. “Tiene por finalidad obtener recursos con el menor costo posible. Su principal ventaja es la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo” llamado interés, por lo general es una tasa de interés es compuesto lo que significa que son capitalizados cada mes. Asimismo existen diferentes fuentes de financiamiento: Ahorros personales, Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas, Bancos y uniones de crédito, Inversionistas de riesgo, Empresas de capital de inversión. Ahora las empresas lo utilizan para agenciarse recursos para sus operaciones e inversiones. Un financiamiento puede darse con recursos propios o de terceros (préstamos bancarios, por ejemplo) **(Fossa, 2014)**.

La teoría tradicional de la estructura financiera de la empresa plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Debido a razones de riesgo de negocio el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total **(Vergara, 2010)**.

La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital (Trujillo, 2010).

### **El Sistema financiero**

El sistema financiero es el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.). En éste se dan encuentro personas y empresas que tienen excedentes de dinero (ofertantes) con aquellas que necesitan dinero (demandantes). En otras palabras, el sistema financiero es el mercado en el cual el bien que se comercializa es el dinero. Está compuesto, a su vez, por dos mercados: El mercado financiero y el mercado de capitales. Lo que realmente diferencia a estos mercados, es la forma como se canalizan los recursos entre los que tienen excedentes (ofertantes) y los que los necesitan (demandantes).

El mercado financiero también es llamado mercado de intermediación indirecta, porque los fondos se movilizan desde los que los tienen (ofertantes) a los que los requieren (demandantes), a través de instituciones financieras (bancos, cajas municipales, entre otras) y son estas las que deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo (Lira, 2009).

### **Etapas del financiamiento:**

- a) **Determinar las necesidades del financiamiento:** Realizar un análisis de los costos de ejecución del proyecto, es decir, la inversión inicial, tomando en consideración también otras inversiones que es necesario realizar en la vida útil del proyecto (Castro, 2012).

El autor citado también considera que se debe analizar la disponibilidad de recursos propios para la ejecución del proyecto, tomando en cuenta para ello de la liquidez o disponibilidad en el corto plazo, el cual podría constituirse en capital propio para financiar la inversión inicial, así como los rendimientos generados por la operación del proyecto, los cuales permitirán cubrir el plazo del préstamo o cualquier otro compromiso financiero

que se haya adquirido. El establecimiento de los recursos del proyecto, saldrá de la propia empresa y de los presupuestos de ingresos y gastos, donde se logran los excedentes de las operaciones. La discrepancia o faltante entre el total de la inversión y el total de los recursos propios serán las necesidades financieras del proyecto. Cuando ya se tienen identificadas las necesidades de financiamiento, se establecen las utilidades de las operaciones con el objetivo de saber la capacidad y el límite de endeudamiento que permite el proyecto. Estos gastos se consiguen a partir del flujo de fondos.

b) **Identificar las posibles fuentes de financiamiento:** Para el financiamiento de un proyecto, el primer aspecto a examinar son las posibles fuentes de financiamiento. Estas pueden ser:

- **Fuentes internas:** Estas fuentes pueden ser por capital propio, el cual es aportado al inicio por medio de los capitalistas y responsables del proyecto.

- **Fuentes externas:** Estas fuentes se obtienen fuera del proyecto, a través de distintos mecanismos e instituciones. Las fuentes externas se pueden obtener por medio de mercado de capitales, bancos y, cooperación y desarrollo.

Así en el mercado de capitales las necesidades de capital se resuelven, según los siguientes casos, ofreciendo participaciones en el negocio, existiendo para esto distintas alternativas y procedimientos según las circunstancias. Entre las más comunes tenemos: las acciones y Obligaciones o Bonos. Por otro lado a través de la banca se pueden obtener créditos a corto, mediano y largo plazo, que presenten condiciones adecuadas a las características del proyecto, y pueden ser nacionales o extranjeros. También por medio de instituciones privadas en forma de créditos con proveedores y fabricantes de equipo (**Castro, 2012**).

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

**El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:**

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

- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones financieras
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

**El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:**

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (**Brisos y Bigier, 2006**).

En nuestro país existe gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones se clasifican como:

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

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

**Entidades financieras:** Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (**Pérez y Capillo, 2011**).

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

1) **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

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

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

4) **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (**Club planeta, 2011**).

### **2.2.2 Teorías de capacitación:**

Para poder tener un concepto claro sobre la capacitación, es necesario diferenciarlo del entrenamiento y el adiestramiento. El entrenamiento es la preparación que se sigue para desempeñar una función. Mientras que el adiestramiento es el proceso mediante el cual se estimula al trabajador a incrementar sus conocimientos, destreza y habilidad. En cambio, capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo del individuos en el desempeño de una actividad. Se puede señalar, entonces, que el concepto capacitación es mucho más abarcador. La capacitación en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan. Si bien es cierto que la capacitación no es el único camino por medio del cual se garantiza el correcto cumplimiento de tareas y actividades, si se manifiesta como un instrumento que enseña, desarrolla sistemáticamente y coloca en circunstancias de competencia a cualquier persona. Bajo este marco, la capacitación busca básicamente: Promover el desarrollo integral del personal, y como consecuencia el desarrollo de la organización, propiciar y fortalecer el conocimiento técnico necesario para el mejor desempeño de las actividades laborales **(Gonzales, 2014)**.

La capacitación es un proceso que posibilita ciertos conocimientos en la personas, tanto como en las organizaciones, es una herramienta que posibilita el aprendizaje y contribuye en el accionar del personal de la empresa. Sirve para obtener nuevos conocimientos para poder ofrecer un mejor servicio en la empresa u organización, puede ser capacitado por un superior de la empresa o una organización que se encuentra especializada en el tema. Entre ellos podemos ver los principios de investigación que son la participación, la responsabilidad, la actitud de investigación, el espíritu crítico, la gestión cooperativa y la capacidad para el aprendizaje y la evaluación **(Jaureguiberry, 2010)**.

“En el Perú se cuenta con un sistema desarticulado de capacitación a la MYPE, lo que trae como resultado una escasa generación de ideas e incentivos para el desarrollo de las capacidades de los microempresarios. Por ello, es necesario crear un ente articulador de los diversos actores, ofertantes y demandantes de este sector y que realice el seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos trazados; Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de capacitación y

desarrollo de los microempresarios. Por ejemplo, las reformas al marco legal deberían considerar las demandas y sugerencias de los mismos actores que participan en el sistema; así mismo las instituciones encargadas de la promoción de la MYPE, el Codemye y Coremye, tienen una presencia y accionar débil. Para revertir esta situación, se hace indispensable la creación de una comisión de servicios de desarrollo empresarial dentro del Codemye, encargada de sacar adelante los proyectos de promoción a la capacitación de la MYPE. ”

Por otro lado, “las fuentes de financiamiento destinadas al soporte del sistema nacional de capacitación a la MYPE han sido escasas. Asimismo, el Gobierno Central y los actores locales no han sido capaces de generar fondos ni incentivos para la capacitación, lo que es muy importante si se considera que en este tema el rol subsidiario del Estado juega un papel trascendental en el cual es necesario un ordenamiento de la oferta de servicios de capacitación a la MYPE. Para ello es indispensable evaluar el proyecto de certificación de los proveedores y generar incentivos a la demanda. Estas dos acciones deben tener un efecto positivo en la intención de los microempresarios por la capacitación. Finalmente, el sistema estatal ha demostrado pasividad y lentitud en la promoción y desarrollo de la MYPE. Se considera que el origen de esta situación radica en la incapacidad que posee para atender la totalidad de demandas que le son presentadas. Por esta razón, se requiere evaluar la alternativa propuesta que consiste en la formación de asociaciones públicas y privadas (APP) que se encarguen de la administración eficiente del servicio de capacitación a los microempresarios. ”

**“Teorías sobre capacitación laboral:** La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. Sin embargo, la teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías (Chacaltana, 2005). ”.

#### **Objetivos de la capacitación:**

- Contribuir a la modernización de la administración pública a través de la instrumentación de programas de actualización profesional.
- Optimizar el capital humano de la administración pública.



- Brindar la preparación necesaria al trabajo para el desarrollo de competencias en la institución.
- Desarrollar una cultura laboral más fortalecida en la administración pública.

### **Importancia de la capacitación en las MYPE:**

- En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo.
- Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuir al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundan en beneficios para la empresa.
- La capacitación permite al micro y pequeño empresario desarrollar sus habilidades, destrezas y conocimientos para que en conjunto con sus colaboradores alcancen objetivos determinados para un momento dado en otros términos el micro y pequeño empresario tiene que adquirir hoy los conocimientos y habilidades que le conferirán efectividad mañana.
- De allí que resulta necesario que además de una capacitación gerencial, el micro y pequeño empresario que actúe como gerente, debe tener un patrón de criterios y una filosofía clara de la administración y una ideología de trabajo, que le permita ganar apoyo efectivo y colaboradores comprometidos con la visión y misión de la empresa cuyo significado y trascendencia merece entrega. En tal sentido, es necesario capacitar al micro y pequeño empresario, en temas como:
  - Liderazgo
  - Toma de decisiones
  - Eficiencia y efectividad
  - Productividad
  - Excelencia y competitividad
  - Calidad

### **Beneficios de la capacitación en las MYPE:**

- Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Crea mejor imagen.
- Se promueve la comunicación a toda la organización.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Contribuye a la formación de líderes y dirigentes.
- Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.
- Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.

Según el autor (**Álvarez, 2013**) también menciona los beneficios que obtienen los colaboradores con la capacitación están: Elimina los temores de incompetencia, sube el nivel de satisfacción con el puesto, desarrolla un sentido de progreso, análisis situacional de la organización.

**“Capacitación y competencias.-** Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes (**UNMSM, 2005**).”

“La capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de

calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente (**Sence, 2006**). ”

“**Capacitación.** Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. Este diagnóstico debe permitir el diseño del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, metodologías y estrategias (**Proinversión, 2006**). ”

### **Programa de capacitación**

Los tipos de capacitación enunciados pueden desarrollarse a través de las siguientes modalidades:

**Formación.-** Su propósito es impartir conocimientos básicos orientados a proporcionar una visión general y amplia con relación al contexto de desenvolvimiento.

**Actualización.-** Se orienta a proporcionar conocimientos y experiencias derivados de recientes avances científico - tecnológicos en una determinada actividad.

**Especialización.-** Se orienta a la profundización y dominio de conocimientos y experiencias o al desarrollo de habilidades, respecto a un área determinada de actividad.

**Perfeccionamiento.-** Se propone completar, ampliar o desarrollar el nivel de conocimientos y experiencias, a fin de potenciar el desempeño de funciones técnicas, profesionales, directivas o de gestión.

**Complementación.-** Su propósito es reforzar la formación de un colaborador que maneja solo parte de los conocimientos o habilidades demandados por su puesto y requiere alcanzar el nivel que este exige (**Gonzales, 2011**).

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

procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona (**Proinversión, 2006**). ”

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

“**Consultoría.** Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial (**MTPE, 2006**). ”

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

“**Capacitación y desarrollo empresarial.-** Se ha revisado literatura específica con el objetivo de sustentar la premisa de que la capacitación permite el desarrollo de la empresa. Se han encontrado trabajos de autores que poseen diversas opiniones sobre la relación entre capacitación/competitividad, capacitación/productividad, etc. Las más resaltantes se mencionan a continuación: Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. La disponibilidad de mano de obra capacitada y formada es un factor importante para tomar decisiones de innovación en las empresas y de inversión. Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1% (**Chacaltana y García, 2001**). ”

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

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

## **“La teoría de las inversiones en capital humano**

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

“En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: Esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento **(Leuven, 2001).**”

“El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: Si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede revender el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? **(Becker, 1964).** ”

La educación y la capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia,

la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo (Trujillo, 2010).

#### **“Marco legal de la capacitación de la MYPE en el Perú.**

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

#### **“Programas de apoyo a la capacitación de las MYPE en el Perú**

A partir de la investigación realizada, se concluye que en el Perú no se han generado suficientes incentivos para la capacitación de las MYPE, como sí sucede en otros países de la región. En la actualidad existe un solo programa llamado mi empresa, a través del cual se han centralizado los diferentes servicios que las MYPE requieren. El programa mi empresa ha tomado las riendas de Perú emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante del gobierno anterior. A continuación se describirán en forma breve algunas características del funcionamiento de estos programas”:

**“Programa mi empresa** El actual gobierno ha considerado que las necesidades de los emprendedores y las MYPE, en comercialización, financiamiento, infraestructura, tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas, por el programa mi empresa del MTPE”.

**Programa Perú Emprendedor:** El objetivo del servicio es proveer a la micro y pequeña empresa de una herramienta para el perfeccionamiento de sus capacidades de gestión empresarial a través del auto-aprendizaje en una variedad de temas y materias. Con la finalidad de promover el desarrollo de las MYPE, durante el periodo 2001-2006, la Dirección Nacional de las MYPE desarrolló un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue promover Fuente: MTPE (2006). El desarrollo de las MYPE y operó en catorce regiones: Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

### **2.2.3 Teorías de la empresa:**

En economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas. Un mercado competitivo es aquel donde existen muchas empresas compitiendo en el mercado. Cada una de ellas lucha por conseguir y retener clientes.

**Competencia perfecta:** En un mercado muy competitivo en donde las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dice que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de oferta y demanda. Es por ello que a las empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio; es decir, las empresas que operan en este tipo de mercado no pueden de manera individual modificar los precios, sólo aceptan los precios que se determinan en el mercado competitivo.

**Monopolios:** En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta pero a un precio mucho mayor. Una de las desventajas, al menos desde el punto de vista teórico, es que el monopolio absorbe una parte del bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por estos dos motivos el monopolio se considera una estructura industrial ineficiente.

#### **Enfoque estratégico o teoría de la estrategia empresarial:**

Este enfoque se define como un sistema de conocimientos que permite integrar en un modelo de planificación-acción el conjunto de decisiones que permite resolver los problemas estratégicos de la empresa o asegurar la adaptación permanente de ésta a su entorno competitivo. El concepto del problema estratégico es la situación resultante del análisis y desarrollo de los retos e impactos, de las amenazas y oportunidades externas (del entorno) e internas de la organización) a que se enfrenta la empresa (**Ortiz, 2011**).

#### **Características de la empresa:**

- Empresa, conjunto de producción, financiación y marketing.
- Toda empresa tiene fines, que son la razón de su existencia.

- Los distintos factores que integran la empresa, se encuentran coordinados, para alcanzar sus fines.
- La empresa es un sistema
- Conjunto de elementos interrelacionados entre sí.

**Tipos de empresas:** se clasifican de la siguiente manera.

**Tamaño:**

Micro y pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas

**Actividad:**

- Sector primario
- Sector secundario
- Sector terciario
- Sector cuaternario:
- Sector quinario:

**Ámbito:**

- Locales
- Provinciales
- Regionales
- Nacionales
- Multinacionales

**Propiedad:**

- Privadas
- Públicas



## **2.2.4 Teorías de las Micro y Pequeñas Empresa (MYPE):**

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de micro y pequeña empresa, a la letra dice: Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (texto único ordenado), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente (**Dec. Leg. N° 1086**).

**Según Ley: N° 30056 Del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (2013) en el artículo 11°** establece que las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

**Microempresa: son** aquellas que tienen ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

**Pequeña empresa: son** aquellas que tienen ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

**Mediana empresa: son** aquellas que tienen ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

### **Requisitos para formalizar las MYPE:**

De acuerdo a la REMYPE.

- a) Copia de los DNI de los socios. Si son casados las copias de los DNI de las conyugues.
- b) Las actividades a la cual se van a dedicar la empresa.
- c) El aporte de capital que se va tener que hacer para la constitución de la empresa. Este capital puede ser aportado en efectivo o en bienes. La ley en Perú como regla general no establece un aporte de capital mínimo ni un aporte de capital máximo sino que son los propios socios los que van a definir qué monto de capital se va a poner.

d) El nombre de la empresa, es importante pues tiene que elegirse un nombre que no esté siendo utilizado por otra empresa en el mercado para ello es recomendable hacer un trámite búsqueda y reserva de nombre a nivel de registros públicos este trámite toma de 3 a 5 días.

### **Pasos para formalizar una MYPE:**

El Ministerio de la Producción promueve la inscripción en el Registro Nacional de MYPE (REMYPE), con incentivos para los propietarios y trabajadores. Una vez formalizada su empresa, puede vender sus productos a compañías grandes, obtener créditos más baratos de los bancos y contar con acceso a un seguro de salud, a través del Sistema Integral de Salud.

El REMYPE, creado en el marco de la Ley de Fomento a la MYPE, también establece un régimen laboral especial (menos costoso), disposiciones tributarias simplificadas y el acceso a un sistema de pensiones subsidiado en parte por el Estado, que está próximo a implementarse. A continuación los pasos para su formalización:

**a) Creación la empresa:** La Ley N°28015 le permite a uno formar una empresa como individuo y ejercer cualquier actividad económica, ser el conductor de tu negocio, el responsable de su manejo y tener trabajadores a su cargo. No requerirá efectuar gastos para la constitución de su empresa (gastos notariales y registrales, aportes de capital u otros). Podrá acogerse a un régimen tributario bastante sencillo, como es el Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) y, de considerarlo necesario, tendrá la opción de acceder al Régimen del Impuesto a la Renta Especial (RER). Asimismo, podrá optar por el Régimen General a la Renta (RG). Si incumple las obligaciones asumidas con tus acreedores, tendría que responder con su patrimonio personal (propiedades, vehículos y otros bienes).

**b) Obtención del RUC:** Para que su empresa pueda empezar a mover dinero, emitir comprobantes y hacer las deducciones de gastos correspondientes, debe realizar estos tres trámites: (a) Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la SUNAT. (b) Elección del régimen tributario. (c) Obtenga al instante su Clave SOL para trámites por Internet.

**c) Registro en el REMYPE:** Al registrarse en el REMYPE podrá acceder a los beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley de las MYPE, para ello se debe realizar la inscripción desde la página web del Ministerio de Trabajo, el mismo que obtendrá la solicitud de inscripción y genera archivo virtual de la misma. En su Posterioridad el Ministerio de Trabajo verifica la solicitud en los siguientes 7 días, imprimiéndose posterior y oficialmente la Constancia de las MYPE.

### **Regímenes tributarios.**

La normatividad vigente establece que las MYPE pueden acogerse a cualquiera de los tres regímenes tributarios establecidos: Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS), Régimen Especial de Renta (RER) ó Régimen General de Renta (RGR); dependiendo del nivel de ingreso bruto anual, el valor de sus activos fijos y el número de trabajadores.

**A continuación presentamos en forma resumida la información de los tres regímenes Artículo 4° del D. Leg. N° 967. (Sunat 2001).**

#### **a) Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS)**

Comprende a las: Personas naturales, sucesiones indivisa (rentas de 3era. categoría) y personas naturales no profesionales (4ta. categoría-oficios). Pueden acogerse las personas antes mencionadas que cumplan con lo siguiente: tengan ingresos brutos anuales igual ó menor a S/360 mil, anuales o 30,000 mensuales desarrollen actividades en un solo establecimiento.

Comprobantes de pago que pueden emitir: Boleta de venta, ticket que no generen crédito fiscal, gasto o costo. Libros de contabilidad legalizados: no están obligados a llevar. Tributos a los que están afectos: Pago de cuota mensual tomando en cuenta para ubicarse en la categoría que le corresponda el límite de ingresos brutos y adquisiciones realizados; de acuerdo con el cuadro de categorías establecido. Medios para la declaración y pago: constancia de pago emitida por el banco o por internet, no están obligados a presentar declaración jurada anual de impuesto a la renta, debido a que realizan pagos mensuales con carácter definitivo.

### **b) Régimen Especial de Renta (RER)**

Comprende a las: personas naturales y sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas que obtengan rentas de 3era. Categoría. Provenientes de: Actividades de comercio y/o industria y, de servicio. Pueden acogerse las personas antes mencionadas que cumplan con lo siguiente: Que tengan ingresos netos anuales igual o menor a S/525 mil, anuales de ingresos netos. Comprobantes de pago que pueden emitir: Factura, boleta de venta, ticket o cinta, guía de remisión (remitente, transportista), otros comprobantes autorizados. Libros de contabilidad legalizados: Registro de ventas y de compras. Tributos a los que esta afecto: Impuesto a la renta, pago mensual 1.5% de sus ingresos netos mensuales. IGV, 18%. Renta. Es Salud, 9% y ONP, 13%. Medios para la declaración y pago: A través de los Programas de Declaración Telemática (PDT): IGV-Renta, otras retenciones, Planilla electrónica.

### **c) Régimen General de Renta (RGR)**

A quienes comprende: Personas naturales y sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas que obtengan rentas de 3era. Categoría. Provenientes de: Actividades de comercio y/o industria y, de servicio. Pueden acogerse: Todo tipo de empresas de cualquier volumen o tamaño, pues para estar comprendido, no se establecen requisitos ni límites en cuanto a volumen de ingresos y compras anuales y tampoco señala un mínimo en el monto de activos fijos y número de trabajadores. Comprobantes de pago que emiten: factura, boleta de venta, ticket o cinta, guía de remisión (remitente, transportista), otros comprobantes autorizados.

**Libros de contabilidad legalizados:** Si ingresos brutos anuales no superan las 150 UIT (S/577,500) deberán llevar: registros de ventas y compras, además, libro diario de formato simplificado. En caso que sus ingresos brutos anuales fueran mayores a 150 UIT hasta 500 UIT llevan: libro diario, libro mayor, registro de compras y registro de compras, en caso que sus ingresos son de 500 hasta 1700 UIT de ingresos anuales, llevan: Libro de inventario balances, libro diario, libro mayor, registro de compras, registro de ventas, más de 1700 UIT de ingresos anuales llevan contabilidad completa. Tributos a los que esta afecto: Impuesto a la renta, pagos a cuenta mensuales (coeficientes 1.5% ingresos netos); declaración anual y pago de regularización, 28% renta neta imponible. IGV. Retenciones IGV y Renta. Es Salud y ONP. Medios para la declaración y pago: a través de los Programas de Declaración Telemática (PDT), IGV-Renta, retenciones, planilla

electrónica. Presentación Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta: si están obligados a presentar (**SUNAT 2001**)

### **Asociatividad alternativa de desarrollo y crecimiento de las MYPE en el Perú**

Actualmente, el motor de la economía la sostiene las micro y pequeñas empresas a nivel nacional, pero que tienen que enfrentarse a un fenómeno llamado “globalización”, el cual las direcciona si estas no están solidas o preparadas para su permanencia en el mercado. Cada vez la competencia es más fuerte, agresiva y mayores en número.

La globalización económica ha roto esquemas que muchos aun no entienden. La competencia global es una realidad, por lo que ahora debemos de pensar que el mundo es tu mercado y debemos de identificar solo un micro segmento que los demás aún no ven. Para el caso particular y específico de las MYPE (micro y pequeñas empresas) el concepto de ASOCIATIVIDAD debe de tener en cuenta y entender que ya no es solo un concepto bonito, sino que significa una oportunidad para seguir desarrollándose. Más interesante aún, en nuestro país las MYPE han soportado varias crisis y por lo mismo ha sostenido la economía en base a mucho esfuerzo por parte de los empresarios y trabajadores que conforman estas microempresas. No obstante ello, a pesar de la flexibilidad que caracteriza a este nuevo sector, una parte del mismo no ha podido afrontar con éxito las nuevas condiciones imperantes. Frente a esta realidad, el desarrollo de capacidades innovadoras las podría convertir en un elemento fundamental para mejorar su competitividad. En otras palabras, estos cambios originados por estas nuevas economías hacen que ya no se compita de manera individual, sino en asociaciones, grupos de empresarios o su similar. Dada esta realidad, surge ya la necesidad de diseñar estrategias colectivas no solo como una herramienta apropiada para seguir compitiendo, sino en algunos casos, de “supervivencia”. Factores como desconfianza o de tener el liderazgo por parte de sus representantes, provoca de que simplemente estas MYPE desaparezcan. La ASOCIATIVIDAD surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue la “creación de valor” a través de la solución de problemas comunes, es decir algunas veces estas insuficiencias de capacidad de las MYPE por ejemplo hace muy complicado la incorporación de tecnologías, el ingreso a nuevos mercados (sea nacional, internacional e inclusive en tu misma zona), entre otros. La cultura en este segmento es un problema a tener muy en cuenta. Los beneficios que aporta la “asociatividad” podemos mencionar algunos, reducción de costos, ingreso a nuevos mercados, desarrollo de economías de

escala, mejora las posibilidades de negociación con clientes y proveedores, entre otras más. Finalmente, cabe resaltar que la ASOCIATIVIDAD se convierte en una estrategia que los empresarios de la Micro y Pequeñas empresas deben de tenerlo en cuenta (Cáceres 2013).

### **2.2.5 Teoría de la clasificación de sectores**

**a). Sector primario o agropecuario:** Está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. Usualmente, los productos primarios son utilizados como materia prima en otros procesos de producción en las producciones industriales. Las principales actividades del sector primario son la agricultura, la minería, la ganadería, la silvicultura, la apicultura, la acuicultura, la caza, la pesca y piscicultura. Aunque algunos consideran a la minería parte del sector industrial.

### **b). Sector secundario o sector industrial**

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

### **c). Sector servicio**

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

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

### **2. 2. 7 El sector comercio**

El sector comercio hace parte del sector terciario de la economía nacional engloba las actividades socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes.es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Es un sector bastante

heterogéneo en cuanto tamaño, niveles de producción, niveles de ventas, entre otros indicadores (SCIAN, 2002).

Son empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objetivo de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado margen de utilidad. Según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), el 47,2% de las MYPES a nivel nacional desarrollan actividades de comercio (CODEMYPE, 2010).

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

**Se pueden clasificar en:**

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

- Minoristas o Detallistas:** Aquellas que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor.

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

### **2.2.8 Rubro ferretería**

En líneas generales, una ferretería es un establecimiento comercial dedicada a la venta de insumos, la construcción y otras necesidades del hogar, normalmente es para el público en general.

Las ferreterías nos ayudan a proveernos de todo lo relacionado a la casa, al hogar, dentro de las mismas podemos encontrar diferentes utensilios o accesorios que son utilizados día a día en la vida de las personas en sus hogares, un claro ejemplo de esto es la caja de herramientas ante cualquier inconveniente de tornillos, clavos, cerraduras, tendremos a nuestra disposición las herramientas de trabajo que nos brinda varias soluciones gracias a los accesorios que encontramos en ellos. La mayoría de las empresas ferreteras que actualmente están en el mercado de la región, mucha de ellas de origen familiar, iniciaron con muy pocos productos, se dedicaron a la distribución de algún producto especial, o materiales de construcción. En la actualidad, las ferreterías en la ciudad de Huarmey se

mantienen en el mercado aceptablemente, poseen su cartera de clientes y proveedores ya establecidos, la mayoría tienen sus locales de venta y bodegas propias o alquiladas los mantienen con diversidad de productos y a pesar que la situación económica del país es difícil, se han logrado mantener en el mercado y buscan siempre un crecimiento como empresa.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Definiciones del financiamiento:**

“En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a los clientes a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (**Quincho 2011**)”.

El financiamiento es el dinero en efectivo que reciben los agentes económicos para hacer frente a sus necesidades financieras, y que se comprometen a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de parte garantías de satisfacción por la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (**Pérez & Capillo, 2011**).



### **2.3.2: “Definiciones de capacitación:**

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se someten las personas a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Asimismo la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz **(Cano, 2016)**”.

“La capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas. Asimismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno”.

La capacitación o desarrollo de personal, es toda actividad realizada por una organización, la cual responderá a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas del personal. Señala que se aplica en diferentes áreas y las más usuales son inducción, entrenamiento, formación básica, desarrollo de jefes, nos señala que la capacitación es una inversión y que lo usa con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo y capacitarlo, que para proteger dicha inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres para ver si cada persona ha llegado a su techo laboral o pueda escalar otras posiciones más elevadas, la cual le permite ver si puede desarrollar tareas de igual nivel o similar **(Frigo, 2014)**.

### **2.3.3: Definiciones de empresa:**

La empresa "es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos". Según Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro "Hacer empresa: Un Reto", la empresa se la puede considerar como "un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado (Layan, 2013).

La empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen (Thompson, 2006).

#### **2.3.4: Definiciones de micro y pequeñas empresas:**

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en la Ley se hace mención a la sigla de las MYPE, se está refiriendo a las micro y pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas. Las micro y pequeñas empresas son aquellas empresas con potencial de crecimiento, tiene capacidad de generar excedentes, con ingresos y perspectivas de desarrollo para los propietarios y trabajadores. Pueden ser considerados sujetos de crédito y de otros servicios no financieros por su estabilidad, potencial de crecimiento y capacidad de pago. También existen micro y pequeñas empresas no viables o de subsistencia, son unidades económicas que se caracterizan por ser inestables desde el punto de vista de su viabilidad. Tienen una baja productividad y operan por debajo de sus costos; los ingresos que generan son insuficientes para sus propietarios y trabajadores. Son mayormente informales (no cumplen con los registros tributarios, laborales y municipales). No generan empleos adecuados desde el punto de vista de los jornales y

las horas laborales, además, incumplen con los estándares mínimos de derechos laborales básicos: jornada (**Herrera 2011**).

Se define como micro y pequeña empresa a la unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de, organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio (**Centurión, 2013**).

### **2.3.5 Definición de sectores**

Un Sector es una porción de espacio delimitado por una frontera que lo divide del resto de más espacio. Es un término genérico, sin embargo, se sabe que la aplicación de este está dirigida a aquellos aspectos de la sociedad en los que son necesarios la aplicación de espacios por separados. A continuación, haremos un resumen en el que se apreciarán los diferentes tipos de sectores aplicados de manera relativa y precisa en la sociedad y que representan una señal clara y distintiva:

### **2.3.6 Definición de sector comercio**

El sector comercial es uno de los sectores terciarios de la economía nacional que engloba las actividades de compra y venta de bienes y/o servicios. Es un sector bastante heterogéneo en cuanto tamaño, niveles de producción, niveles de ventas, entre otros indicadores Dado su magnitud, el sector comercial puede ser dividido en dos tipos: Comercio mayorista y comercio minorista. En el comercio minorista el comprador es el consumidor final (**BNE 2011**).

Por actividades comerciales entendemos tanto intercambio de bienes o servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica de forma habitual (**SCIÁN, 2002**).

### **2.3.7 Definición de micro y pequeñas empresas rubro – ferreterías**

La mayoría de las empresas ferreteras que actualmente están en el mercado, muchas de ellas de origen familiar con muy pocos productos, se dedicaron a la distribución de algún producto en especial o materiales de construcción o a la prestación de servicios relacionadas a estos productos. Las ferreterías, con su actividad comercial diaria, están contribuyendo al crecimiento de la sociedad, ya que genera el pago de impuestos, los cuales serán utilizados para poder realizar obras de mejoramiento de País (**La Paz, 2007**).

### III: METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

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



**Dónde:**

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y capacitación

##### 3.1.1 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.

##### 3.1.2 Descriptivo

Fue descriptivo porque se limitó a describir las principales características de las variables del estudio.

#### 3.2 Población y muestra.

##### 3.2.1. Población

La población del estudio estuvo constituida por un total de 40 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías de la ciudad de Huarmey, año 2015.

##### 3.2.2. Muestra

Para la obtención de la muestra se aplicó los siguientes criterios:

- Que las micro y pequeñas empresas que se encuentren inscritas en el Registro Nacional de la micro y pequeña empresa.
- Que las micro y pequeñas empresas acepten participar en la presente investigación, pero como informantes; por lo tanto, la muestra fue escogida de 20 MYPE, que represento el 50% de la población en estudio, la misma que fue seleccionada de manera dirigida.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los dueños y/o representantes legales de las MYPE.	Son algunas características de los dueños y/o representantes legales de las MYPE	Edad	Razón: Años:
		Sexo	Nominal Masculino: Femenino:
		Grado de instrucción	Nominal Secundaria Instituto: Universidad

<b>Variable complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE	Giro del negocio de las MYPE	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las MYPE	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: Ninguno 1 Trabajadores 2 Trabajadores Más de 3 trabajadores
		Objetivos de las MYPE	Nominal: Generar ganancias Tener negocio propio Dar empleos a familiares

<b>Variable principal</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las MYPE	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE	Solicito crédito	Nominal:
		Recibió crédito	Nominal:
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		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

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

Fuente: **Vásquez (2008)**

### **3.4 Técnicas e instrumentos**

#### **3.4.1 Técnicas**

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta a todos los representantes de todas las MYPE en estudio, para recolectar datos requeridos para nuestra investigación aplicado hacia las micro y pequeñas empresas.

#### **3.4.2 Instrumento**

Para el recojo de la información se utilizó como instrumento el cuestionario estructurado de 26 preguntas cerradas, en función de los objetivos específicos de la investigación y la definición y operacionalización de las variables.

### **3.5 Plan de análisis**

En el presente estudio se hizo un análisis descriptivo para la cual los datos fueron ingresados a una base de datos para su respectiva tabulación con el programa Microsoft Excel.

Los resultados se presentaron en tablas de distribución de frecuencia absoluta y relativa (porcentuales) y gráficos estadísticos de las variables en estudio, los cuales fueron comentados en los ítems análisis de resultados.



### 3.6 Matriz de consistencia

Titulo	Enunciado del problema	Objetivos	Variables	Metodología
Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro ferreterías- Huarmey, 2015.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huarmey, 2015.	<b>a)Objetivo general</b>	Variables complementarias	<b>Diseño de la investigación:</b> No experimental - descriptivo  <b>Población:</b> Constituida por 40 micro y pequeñas empresas  <b>Muestra:</b> Fue 20 y escogida de manera dirigida.  <b>Técnicas:</b> Se utilizó la encuestas  <b>Instrumento:</b> Cuestionario de 26 preguntas cerradas.
		Determinar y describir las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huarmey, 2015.		
		<b>b)Objetivos específicos:</b>	Perfil de los dueños y/o representantes legales de las MYPE	
		Describir las principales características de los dueños y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2015.	Perfil de las MYPE	
		Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio, 2015.	Financiamiento en las MYPE	
		Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio, 2015.	Capacitación en las MYPE	

**Fuente:** Elaboración propia.

### 3.7 Principios éticos

No aplica.

#### IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

##### 4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las principales características de los dueños y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2015.

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 65% (13) de los representantes legales de las MYPES encuestados en la ciudad de Huarney, son adultos, su edad fluctúa entre la edad de 36-50 años, el 20% (4) son adultos mayores de 51 años, el 15% (3) están en la edad de 24-35 años.
Sexo	02	El 75% (15) son de sexo masculino y el 25% (3) son de sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 45% (9) tiene instrucción superior no universitaria completa, el 25% (5) tiene superior universitaria completa, el 20 % (4) tiene superior universitaria incompleta, el 10% (2) tiene secundaria completa.
Estado civil	04	El 50% (10) son convivientes, el 30% (6) son casados, el 15 % (3) son solteros y el 5% (1) es divorciado.
Profesión u Ocupación	05	El 50 % (10) son propietarios, el 35% (7) son gerentes y el 15% (3) son administradores de la MYPE.

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

**4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:** Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio, 2015.

**CUADRO 02**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
		El 70% (14) de las MYPE encuestadas tienen
Tiempo que se Dedica el rubro	06	más de 3 años en el rubro empresarial, el 15% (3) se dedica recién hace tres años, el 10% (2) se dedica recién hace dos años y el 5% (1) se dedica recién hace un año.
Formalidad de las MYPES.	07	El 85% (17) son MYPE formales y el 15% (3) son MYPE informales.
Número de Trabajadores Permanentes	08	El 45% (9) tiene 1 trabajador permanente, el 25% (5) no tiene trabajadores permanentes, el 20% (4) solo tiene 2 trabajadores permanentes, el 10% (2) tiene más de 3 trabajadores.
Motivo de Formación de las MYPE	09	El 70% (14) se formó para obtener ganancias, el 20% (4) para tener negocio propio y el 10% (2) para dar empleo a familiares.

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

**4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:** Describir las principales características del financiamiento de la MYPE del ámbito de estudio, 2015.

**CUADRO 03**

<b>ITEMS</b>	<b>RESULTADOS</b>	
	<b>TABLA N°</b>	
Forma de financiamiento	10	El 80% (16) de las MYPE encuestadas dijo que el financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 20%(4) financian su actividad con financiamiento propio.
De qué sistema	11*	El 56%(9) ha obtenido el crédito de entidades bancarias, el 31%(5) de entidades no bancarias y el 13% (2) de usureros.
Nombre de la institución financiera que otorga facilidades	12	El 44% (7) solicitó a Mi Banco, el 31% (5) solicitó a Financiera Confianza y el 25% (4) solicitó crédito a la CMAC Santa.
Asesoramiento por un Analista de créditos	13	El 63% (10) manifestó que no recibieron asesoramiento por un analista de crédito al momento del otorgamiento del financiamiento y el 38% (6) manifestó que si recibieron asesoramiento.
En el año 2015 ¿A qué entidad Solicito el crédito	14	El 44% (7) manifestó que en año 2015 solicitaron financiamiento a Mi Banco, el 31% (5) manifestó que solicitaron a Financiera Confianza y el 25% (4) dijo que solicitaron a CMAC Santa.
Plazo del crédito solicitado (año 2015)	15	El 69% (11) manifestó que el préstamo solicitado fue a corto plazo y el 31% (5) dijo que fue a largo plazo.

Tasa de interés que pago	16	El 44% (7) recibió el crédito a una tasa de 3.05%, el 31% (5) a una tasa de interés de 3.40% y el 25% (4) pago una tasa de 3.50 % mensual.
Los créditos otorgados Fueron en los montos Solicitados	17	El 63% (10) manifestó que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados y el 38% (6) manifestó lo contrario.
Rango del monto Del crédito solicitado	18	El 63% (10) se encuentra en el rango de S/. 1000.00 a S 5, 000, el 25% (4) en el rango de S/. 6000 a 15,000 y el 13 % (2) se encuentra en el rango de 15,000 a más.
En que fue invertido el crédito financiero	19	El 63% (10) manifestó que sus créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo, e l 2 5 % ( 4) manifestó que sus créditos recibidos fueron invertidos en mejoramiento y/o ampliación de local y el 13% (2) lo invirtieron en programas de capacitación.

---

**Fuente:** Elaboración propia en base a las tablas 10, 11,12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 y 19 del anexo 02.

\*A partir de la tabla 11 hasta la tabla 19 se considera 100% a 16 MYPE que obtuvieron financiamiento de terceros.

**4.1.4 Respecto al objetivo específico 4:** Describir las principales características de la capacitación de la MYPE del ámbito de estudio, 2015.

**CUADRO 04**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
		El 55% (11) de los representantes legales de
Recibió capacitación Antes de obtener el crédito	20	las MYPE encuestadas manifestó que sí recibieron capacitación, el 45% (9) manifestó que no recibieron capacitación.
Cuantos cursos de capacitación ha tenido en los dos últimos años	21	El 45% (9) manifestó que recibió dos cursos en los dos últimos años, el 25% (5) manifestó que no han recibido ningún curso, el 20% (4) recibió dos cursos durante los dos últimos años y el 10% (2) recibió tres cursos en los dos últimos años.
Curso de capacitación en los que participó	22	El 60 % (12) manifestó que la capacitación que tuvieron fue en inversión de crédito financiero, el 20% (4) en administración de recursos humanos, el 15% (3) participo en manejo empresarial y el 5% (1) participo en marketing empresarial.
En qué año recibió más capacitación	23	El 45% (9) manifestó que en el año 2015 recibió más capacitaciones, el 30 % (6) manifestó que en año 2013, el 15% (3) manifestó que en el año 2014, el 10 % (2) manifestó que no han recibido capacitaciones.
La capacitación es una inversión	24	El 70% (14) declaró que sí consideran a la capacitación como una inversión y el 30% (6) consideran que no consideran a la capacitación como una inversión.

La capacitación es relevante para su empresa	25	El 65% (13) declaró que si consideran que la capacitación es relevante para su empresa y el 35% (7) precisó que no consideran a la capacitación relevante para su empresa.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores en el año 2015	26	El 45%(9) manifestó que se capacitaron en temas de inversión del crédito financiero, el 25% manifestaron que se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente, el 20% (4) manifestó que se capacitaron en temas de marketing empresarial y el 10% (2) manifestó que no han recibido capacitaciones.

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

## **4.2 Análisis de resultados:**

### **4.2.1 Respeto al objetivo específico 1:**

- a) De las MYPE encuestadas se estable que el 65% de los representantes legales y/o dueños son adultos, es decir sus edades fluctúa entre 36 y 51 años, estos resultados son similares a los resultados encontrados por Soldevilla (2013), Yovera (2014), Inga (2011) y Roble (2013), donde la edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestadas es de 26 a 60 años, respectivamente. Es decir, la mayoría de los micro empresarios son personas adultas que actúan con responsabilidad y decisión propia. Dado que una persona adulta se encuentra más experimentada para cumplir nuevos retos.
- b) El 75% de los representantes legales y/o dueños de las MYPE encuestadas son de sexo masculino, estos resultados son más o menos similares a los resultados encontrados por Soldevilla (2013), Yovera (2014), donde los representantes legales de las MYPE encuestados, fueron del sexo masculino en 60% y 70 % respectivamente. La similitud en el sexo de los representantes de las diferentes MYPE, puede ser por el rubro de la actividad que realizan generalmente en una empresa de ferretería en nuestro país son actividades realizadas por varones, esto quiere decir que los hombres siguen siendo los que toman la decisión en

las empresas. Lo que no concuerda con los resultados encontrados por Inga (2011), donde los representantes legales de las MYPE estudiadas fueron del sexo femenino en un 62%.

- c) El 45% de los microempresarios estudiados tienen instrucción superior no universitaria completa, estos resultados pueden deberse a que en la ciudad de Huarney existe un instituto superior donde las personas egresan con el propósito de trabajar en forma inmediata. Asimismo, estos resultados no coinciden con los resultados encontrados por Soldevilla (2013), Hidalgo (2013), Roble (2013) e Inga (2011), donde los resultados encontrados por los tres investigadores manifiestan que los microempresarios solo tienen secundaria completa.

#### **4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:**

- a) El 70% de microempresarios encuestados se dedican al rubro ferreterías, por más de 3 años, estos resultados estarían implicando que las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Soldevilla (2013), Inga (2011) y Roble (2013), donde el 100%, 100% y 50% tienen más de tres años en el rubro ferreterías, respectivamente. Sin embargo, no coinciden con los resultados encontrados por Yovera (2014) en donde las MYPE encuestadas recién se dedican hace 2 años en el rubro y actividad que se desempeñan; es decir, que recién tiene poco tiempo de formalización de las MYPE.
- b) El 85 % de microempresarios encuestados manifestaron que son MYPE formales, lo cual les permite tener más ventajas al momento de solicitar algún préstamo. Estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Roble (2013), quien indica que el 89% de los representantes legales tienen sus empresas en regla; es decir, son formales.
- c) El 45 % de los representantes legales encuestados manifestaron que tienen 1 trabajador permanente. Asimismo, estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Roble (2013), donde el 56% dijeron que solo cuentan con un trabajador, pero no concuerdan con los resultados encontrados por Soldevilla (2013), donde el 86% de las MYPE encuestadas no cuenta con ningún trabajador.



- d) El 70% de los microempresarios encuestados formaron sus empresas con la finalidad de obtener ganancias. Estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Inga (2011), donde el 88% de las MYPE encuestadas se crearon para obtener ganancias. Sin embargo, estos resultados no coinciden con los resultados encontrados por Soldevilla (2013), donde el 87% de las MYPE estudiadas formaron sus empresas por subsistencia.

#### **4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:**

- a) El 80% de las MYPE encuestadas manifestaron que su actividad lo realizan con financiamiento de terceros, estos resultados estarían indicando que el desarrollo de sus actividades productivas dependen del financiamiento del sistema bancario y no bancario. Estos resultados son similares a los resultados encontrados por Yovera (2014), donde el 90% de las MYPE estudiadas financian sus actividades con fondos de terceros. Sin embargo, no coinciden con los resultados encontrados por Roble (2013), quien manifiesta que el 67 % de las MYPE encuestadas financian su actividad económica con financiamiento propio.
- b) El 56% de los microempresarios encuestados han recibido crédito de entidades bancarias, indicando que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos. Estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Inga (2011), en donde el 50% de las MYPE encuestadas manifiestan que recibieron crédito de entidades bancarias.
- c) El 60% de las MYPE encuestadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo, estos resultados estarían indicando que más de la mitad de las MYPE que recibieron crédito de terceros es parte de la política del sistema financiero, permitiéndoles seguir creciendo y desarrollándose en el mercado. Estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Inga (2011), en donde el 60% de las MYPE encuestadas manifestaron que los créditos recibidos fueron otorgados a corto plazo.
- d) El 63% de las MYPE encuestadas manifestaron que los créditos que les otorgaron fueron en los montos solicitados. Estos resultados son más o menos parecidos a los resultados encontrados por Hidalgo (2013), donde el 57% de las MYPE encuestadas también fueron atendidos en los montos de préstamos que solicitaron.

- e) El 75% de los representantes legales y/o dueños encuestados manifestaron que invirtieron sus créditos recibidos en el capital de trabajo, Estos resultados son casi similares a los resultados encontrados por Inga (2011) y Yovera (2014), donde el 62.5% y 70%, respectivamente, manifestaron que el crédito otorgado fue destinado a su capital de trabajo, invirtiendo en una buena calidad de materiales para el crecimiento y desarrollo de las MYPE para cubrir las necesidades de sus clientes. Sin embargo, resultados no coinciden con los resultados encontrados por Soldevilla (2013) y Yovera (2014), porque los créditos que recibieron lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de sus locales.

#### **4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:**

- a) El 55% de los representantes y/o dueños encuestados manifestaron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, esto estaría implicando que los gerentes y administradores tienen conocimiento y utilizarían los créditos de forma eficiente y eficaz. Estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Roble (2013), donde el 67 % manifestó que sí tuvieron capacitación antes del otorgamiento del préstamo, pero no coinciden con los resultados encontrados por Soldevilla (2013), donde el 86% manifiesta que no recibió capacitación al momento que le otorgaron el préstamo.
- b) El 45% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación en los dos últimos años, estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios valoran las capacitaciones para el mejoramiento de sus empresas. Estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Soldevilla (2013), donde manifiestan que sí recibieron capacitación en los dos últimos años; sin embargo, no coinciden con los resultados encontrados por ambos autores: Roble (2013) e Hidalgo (2013, donde el 67% y 72%, respectivamente, manifestaron que no han recibido capacitaciones en los dos últimos años.
- c) El 70 % de las MYPE encuestadas manifestaron que la capacitación es una inversión para su empresa, esto estaría implicando que hoy en día las MYPE consideran que la capacitación ya no es un gasto, sino más bien una buena inversión en recurso humano, logrando un personal calificado. Estos resultados

son parecidos a los resultados encontrados por Soldevilla (2013), Yovera (2014) e Inga (2011), donde el 60%, 80%, 100%, respectivamente, manifestaron que es bueno invertir en capacitaciones de los trabajadores para lograr el crecimiento de su empresa.

- d) El 65% de los microempresarios encuestados consideran que la capacitación es relevante para su empresa. Estos resultados estarían implicando que es necesario que las MYPE le den importancia a la capacitación de su personal. Estos resultados son similares a los resultados encontrados por Inga (2011), donde el 88% los microempresarios también consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.

#### **IV. CONCLUSIONES**

##### **5.1 Respecto al objetivo específico 1:**

Revisando los antecedentes y resultados de los representantes legales y/o dueños de las MYPE encuestadas; poco menos 2/3 (65%) son personas adultas, su edad fluctúa entre los 36 a 51 años, siendo personas adultas que actúan con responsabilidad; mucho más 2/3 (75%) son del sexo masculino; es decir, que los hombres siguen siendo los que toman las decisiones en las empresas; poco menos de la mitad (45%) tienen estudios no universitarios, estos resultados nos demuestran que hay profesionales técnicos, pero por falta de empleo deciden tener su negocio propio.

##### **5.2 Respecto al objetivo específico 2:**

Según los antecedentes y resultados más relevantes, más 2/3 (70%) tiene más de 3 años en el rubro empresarial ferreterías, la mayoría el (85%) de la MYPE encuestadas son formales permitiéndoles tener ventajas al momento de solicitar un préstamo, poco menos de la mitad (45%) poseen solo un trabajador dentro de su negocio, más 2/3 (70%) formaron sus MYPE para obtener ganancias.

### **5.3 Respecto al objetivo específico 3:**

Según los resultados encontrados, la mayoría (80%) obtuvieron financiamiento de terceros, mucho menos 2/3 (56%) obtuvieron. Asimismo, poco más 2/3 (69%) de los créditos recibidos fueron de corto plazo, poco menos de 2/3 (63%) manifestaron que si fueron en los montos solicitados y mucho más 2/3 (75%) fue invertido en capital de trabajo. Se recomienda que, para las MYPE puedan seguir creciendo, se debe promover que las organizaciones financieras puedan atender los requerimientos de las MYPE para elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados.

### **5.4 Respecto al objetivo específico 4:**

De acuerdo a los resultados, poco más de la mitad (55%) de los representantes legales encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, poco menos de 1/3 (45%) recibieron una capacitación los dos últimos años, más 2/3 (70%) indicaron que la capacitaciones son una inversión. Asimismo, poco menos 2/3 (65%) consideran que la capacitación es relevante para sus empresas y menos de la mitad (45%) se capacitaron en temas de inversión del crédito.

#### **Conclusión general:**

Finalmente, se concluye que la mayoría de las microempresas necesitan de financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos. Por último, la legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su productividad y sean más competitivas en el mercado.

## V. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1 Referencias bibliográficas:

- Aldave, C. (2013). Créditos Bancarios- MYPE. En <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/upnorte/161/1/Cr%C3%A9ditos%20Bancarios%20-%20PYMES.pdf>.
- Álvarez, K. (2013). Monografías. Obtenido de monografías: [www.monografias.com](http://www.monografias.com).
- Briosos y Bigier. (2006). Estructura del Financiamiento PYME. Citada 2010 Marzo 24. Recuperado en: [http://mpr.ub.unimuenchen.de/5894/1/Briozzo\\_Vigier\\_2006\\_.pdf](http://mpr.ub.unimuenchen.de/5894/1/Briozzo_Vigier_2006_.pdf).
- Bazán, J. (2006). La demanda de crédito en las MYPE industriales de la provincia de Leoncio Prado. [monografías en internet]. Tingo Maria – Perú: 2006. [citado enero del 2008]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>.
- Coquis, F. (2011). Consideraciones sobre las MYPE (PYME en España), pág. 7, extraída el 02 de abril del 2013 desde: <http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>.
- Codemype (2010). Estadísticas de la micro y pequeña empresa 2009. disponible en: <http://www2.produce.gob.pe/remype/data/mype2009.pdf>
- Club planeta. Fuentes de financiamiento. [Citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).
- Castillo. (2008). Propósito de la nueva ley vigente <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/2008/05/11/regimenes-tributarios-para-mypes-nuevo-rus-y-rer-a-proposito-de-la-nueva-ley-mype-vigente-a-partir-del-01-10-2008/>.
- Copa, F. (2013). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de artículos de ferretería, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012”
- Cáceres, S. (2013). Asociatividad alternativa de desarrollo y crecimiento de las MYPES.
- Chacaltana, J. (2005). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.consorcio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

- Door. (2010). regímenes tributarios para MYPES  
<http://dyjasesoresdeempresas.blogspot.pe/2010/10/regimenes-tributarios-para-mypes.html>.
- Echavarría, S. (2006). Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México.
- Fossa. (2014). Obtenido de google: [www.google.com](http://www.google.com)
- Flores, A. (2004). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Lima. [Citado 2012. Disponible en:<http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/175/204>
- Gilberto, J. (2009). monografias.com. Recuperado el 30 de 07 de 2008, de Analisis y propuestas para la formalizacion de las micro y pequeñas empresas 2009:<http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>.
- Gonzales, C. (2014). Concepto de Capacitación. [www.emagister.com](http://www.emagister.com)
- Hidalgo (2013). “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010 – 2011”
- Inga (2011). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de callería-provincia de coronel portillo, periodo 2009 – 2010”
- Kong y Quilcate (2014) “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”, disponible en:[http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf).
- Lourffat, E. (2008). Administración: fundamentos de proceso administrativo. [2014 Agos. 21]. Disponible desde: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt>

- Lira, P. (2009). Finanzas y Financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. USAID: Perú
- Pérez, L. Capillo (2011). F. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en:[http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#\\_Toc54852237Roble](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237Roble) (2013) “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011”.
- Sutton, C. (2011). Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.
- Soldevilla, (2013). “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del valle río Apurímac. Periodo 2011 – 2012”.
- Sarmiento, R. (2005). “La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004)”. [Citada 2011 Oct.11]. Disponible en:<http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.
- Tantas, L. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Microempresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Trujillo, (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Arequipa: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote
- Taveras, (2005). “Financiamiento bancario”
- Velecela, (2013). “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador. Disponible en: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>.

- Vergara, (2010). Observatorio de la economía latinoamericana.  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2010/sir.htm>
- Valdez, O. (2011). Maestría en Financiamiento y capacitación del Personal para Mejora del Clima laboral. Venezuela.
- Yovera, (2014). “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla, 2014”
- Zapata, (2004). en Barcelona – España investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas.
- Zambrano, M. (2006). Realmente el gobierno apoya las mypes. Lima: 2006 [citada 2008 Mar 23]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.



## **6.2 Anexos**

### **6.2.1 Anexos 01: Cuestionario de recojo de información**

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

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD  
DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA  
PROFESIONAL DE CANTABILIDAD VICERRECTORADO DE  
INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado encuesta es anónima y tiene por objeto obtener información respecto a la influencia del financiamiento y la capacidad en la mejora de las microempresas del sector – comercio rubro ferretería de Huarney, siendo de utilidad para la tesis del interesado, por lo que se agradece su significativa participación.

#### **I: DATOS GENERALES DE LOS DUEÑOS Y/O REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE.**

**1.1 Edad del dueño y/o representante legal de la empresa:.....**

**1.2 Sexo:**

a. Masculino (...) b. Femenino (...)

**1.3 Grado de instrucción:**

Primaria completa (...) Secundaria completa (...) Superior no universitaria (...)

Superior universitaria completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

**1.4 Estado Civil**

Soltero (...) casado (...) conviviente (...) divorciado (...) otros (...)

**1.4 Profesión.....Ocupación.....**

#### **II: PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

**2.1 tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....**

**2.2 formalidad de la MYPE**

MYPE FORMAL (...) MYPE INFORMAL (...)

**2.3 Número de trabajadores permanentes.....**

**2.4 Motivos de formación de la MYPE**

Obtener ganancias (...) Tener negocio propio (...) Dar empleos a familiares (...)

### **III: DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

**3.1 como financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento) SI  NO

Con financiamiento de terceros: SI  NO

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

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

Prestamistas o usureros.....

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

Mi banco (...) Financiera Confianza (...) CMAC Santa (...)  
Caja Municipal Trujillo (...)

**3.4 ¿Recibió asesoramiento por una analista de crédito al momento del financiamiento?**

SI (...) NO (...).

**3.5 En el año 2015 ¿A qué entidad financiera solicito más crédito?**

Mi banco (...) Financiera Confianza (...) CMAC Santa (...)  
Caja Municipal Trujillo (...)

**3.5 tiempo del crédito solicitado:**

El crédito fue de corto plazo: SI (...) NO (...).

El crédito fue de largo plazo: SI (...) NO (...).

**3.6 que tasa de interés mensual pago:.....**

**3.7 en el año 2015 los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:**

SI (...) NO (...).

**3.8 monto promedio de crédito otorgado:.....**

**3.9 en que fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital de Trabajo (%).....

Mejoramiento y/o ampliación de local (%).....

Programa de capacitación (%).....

**IV: DE LA CAPACITACION A LAS MYPE:**

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

SI (...) NO (...).

**4.2 cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años:**

Uno (...) Dos (...) Tres (...)

**4.3 si tuvo capacitación: en qué tipo de cursos participo Ud.**

Inversión del crédito Financiero (.....) Manejo Empresarial (...) Administración de Recursos Humanos (...) Marketing Empresarial (.....)

**4.4 en que año recibió más capacitación:**

2013 (.....) 2014(....) 2015 (.....) Ninguno (....)

**4.5 considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión**

SI (...) NO (....).

**4.6 considera Ud., que la capacitación de su personal es relevante para su empresa.**

SI (...) NO (....)

**Huarmey, setiembre 2015**

## 6.2.2 Anexo 2: tablas y gráficos de resultados

### 1. Respecto a los empresarios.

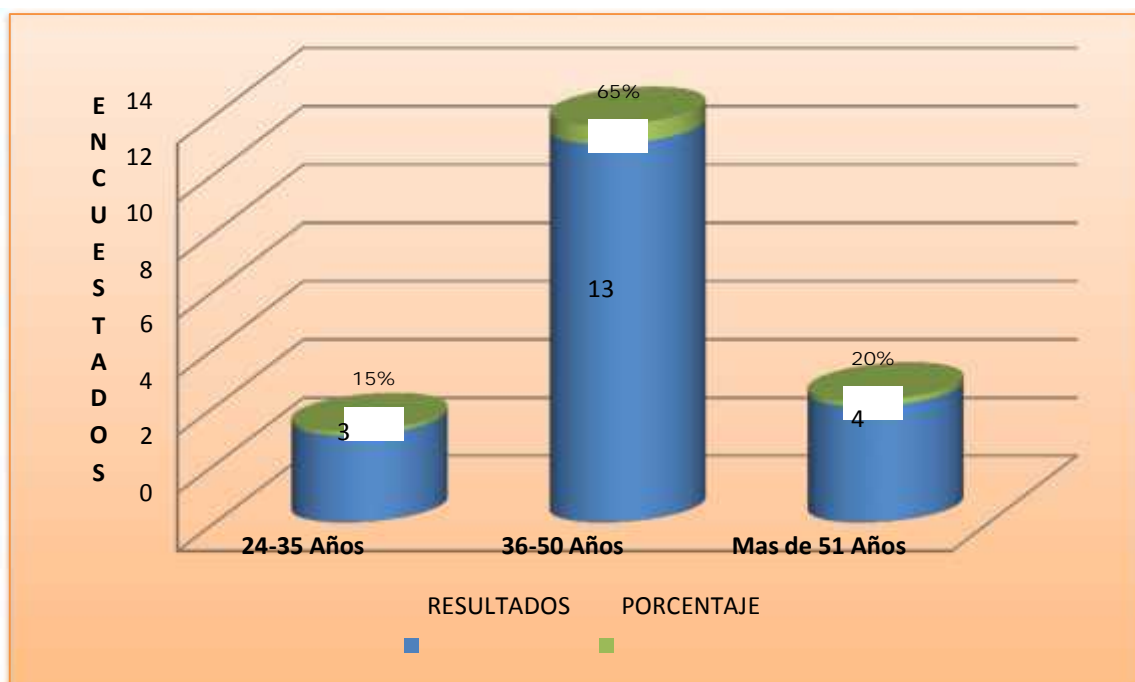
TABLA N°01

#### Edad de los dueños y/o representantes legales de las MYPE

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
24 -35 años	3	15%
36-51 años	13	65%
Más de 51 años	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

GRAFICO N° 01



En la tabla 01 se observa que, del 100% de los representantes estudiados, 65% (13) son adultos mayores que están en la edad de 36 a 50 años, el 20%(4) tienen más de 51 años, el 15%(3) están en la edad 24-35 años.

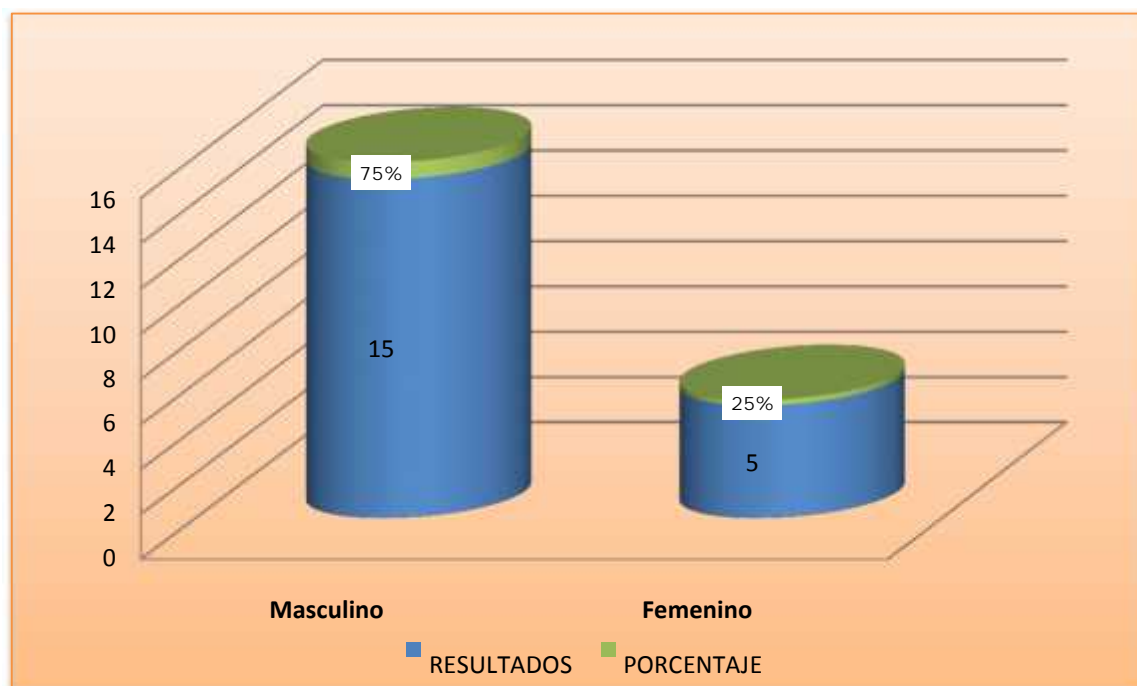
**TABLA N°02**

**Sexo de los dueños y/o representantes legales de la empresa**

<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	15	75%
Femenino	5	25%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 02**



En la tabla 02 se observa que, del 100% de los dueños y representantes legales el 75% (15) son de sexo masculino y el 25% (5) son de sexo femenino.

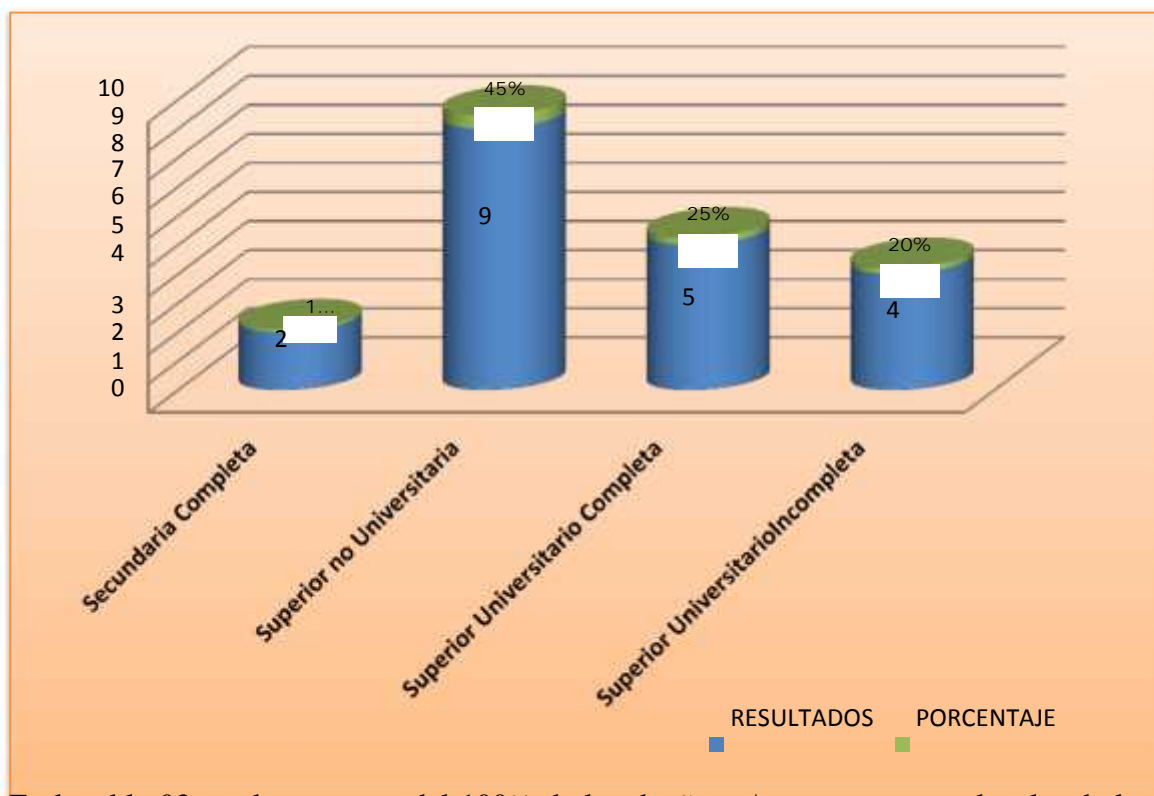
**TABLA N°03**

**Grado de instrucción de los dueños y representantes legales de las MYPE Grado de**

<b>instrucción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Secundaria Completa	2	10%
Superior no universitaria	9	45%
Superior Universitario Completa	5	25%
Superior Universitaria Incompleta	4	20%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPES en estudio

**GRAFICO N° 03**



En la tabla 03 se observa que, del 100% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE estudiadas, el 45% (9) tienen superior no universitaria completa, el 25% (5) tienen superior universitaria completa, el 20% (4) tiene superior universitaria incompleta, el 10% (2) tienen secundaria completa.

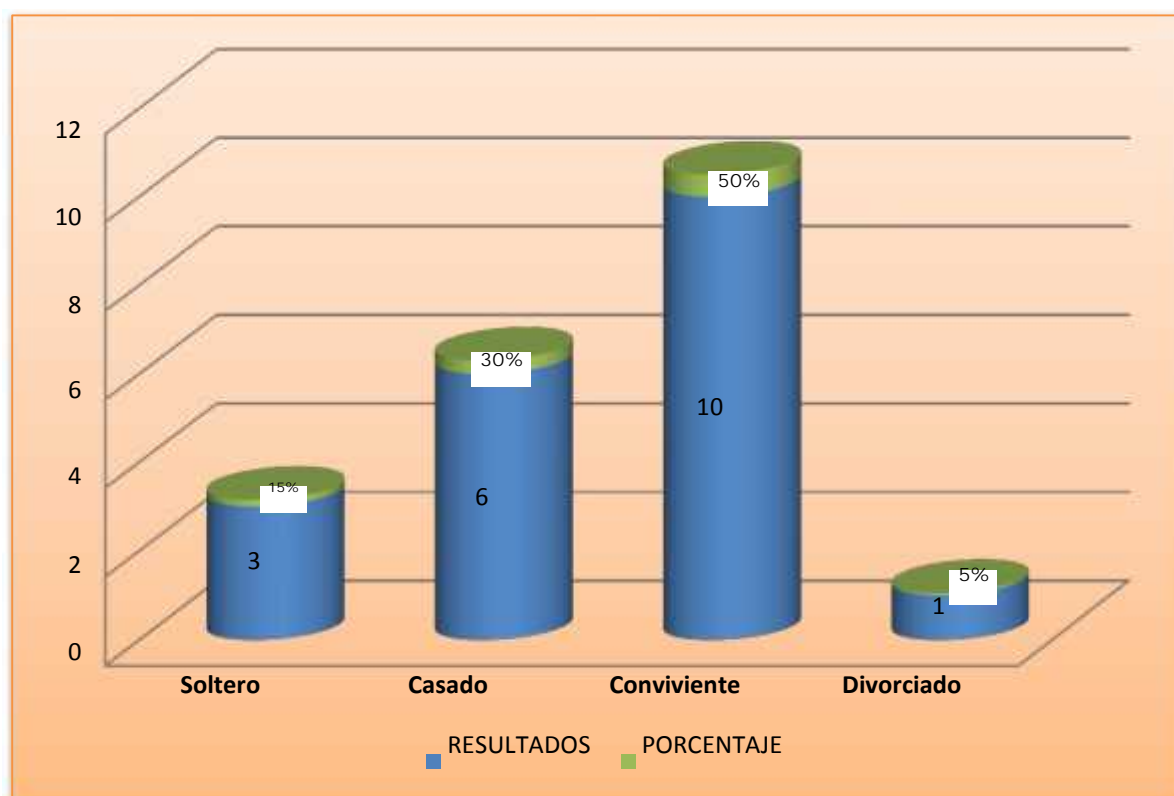
**TABLA N°04**

**Estado civil de los dueños y/o representantes legales de las MYPE**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	15%
Casado	6	30%
Conviviente	10	50%
Divorciado	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 04**



En la tabla 04 se observa que, del 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas, el 50% (10) son convivientes, el 30% (6) son casados, el 15% (3) son solteros y el 5% (1) son divorciados.

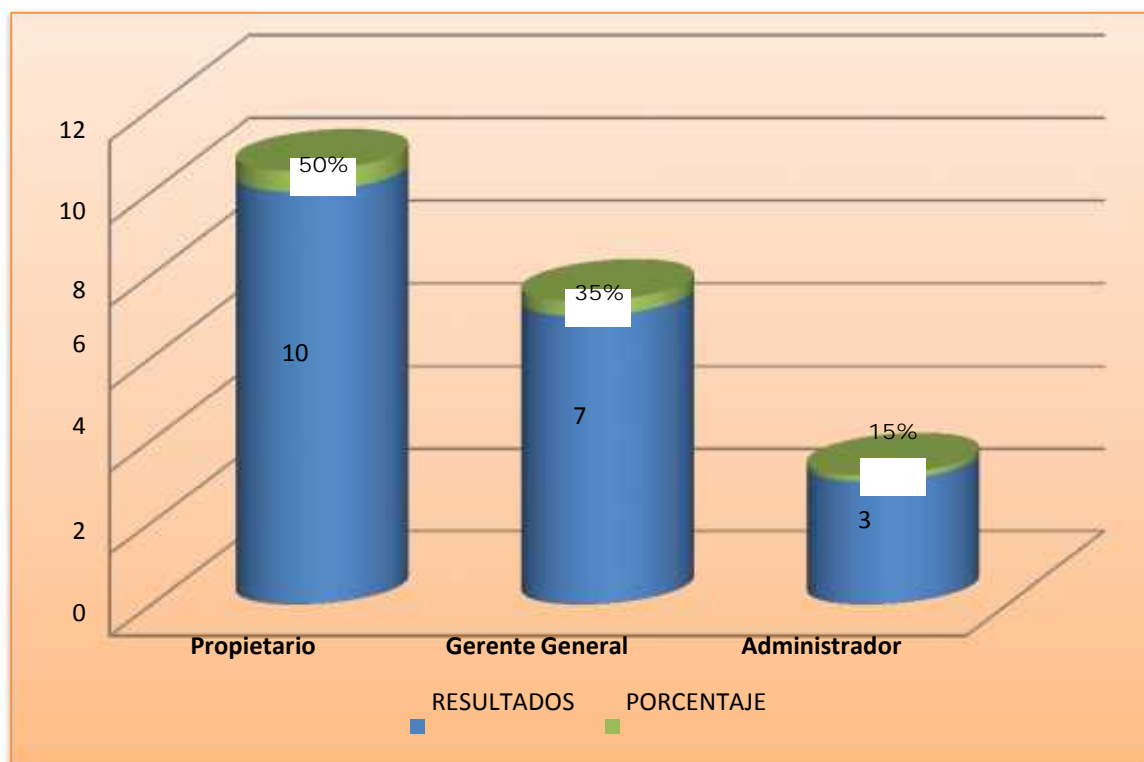
**TABLA N°05**

**Cargo que ocupa dentro de la empresa**

<b>Cargo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Propietario	10	50%
Gerente general	7	35%
Administrador	3	15%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 05**



En la tabla 05 se observa que, del 100% de los representantes estudiados legales de las MYPES estudiadas, el 50% (10) son propietarios, el 35% (7) son gerente general y el 15% (3) son administradores de la MYPE.



## 2. Respecto a las características de las MYPE.

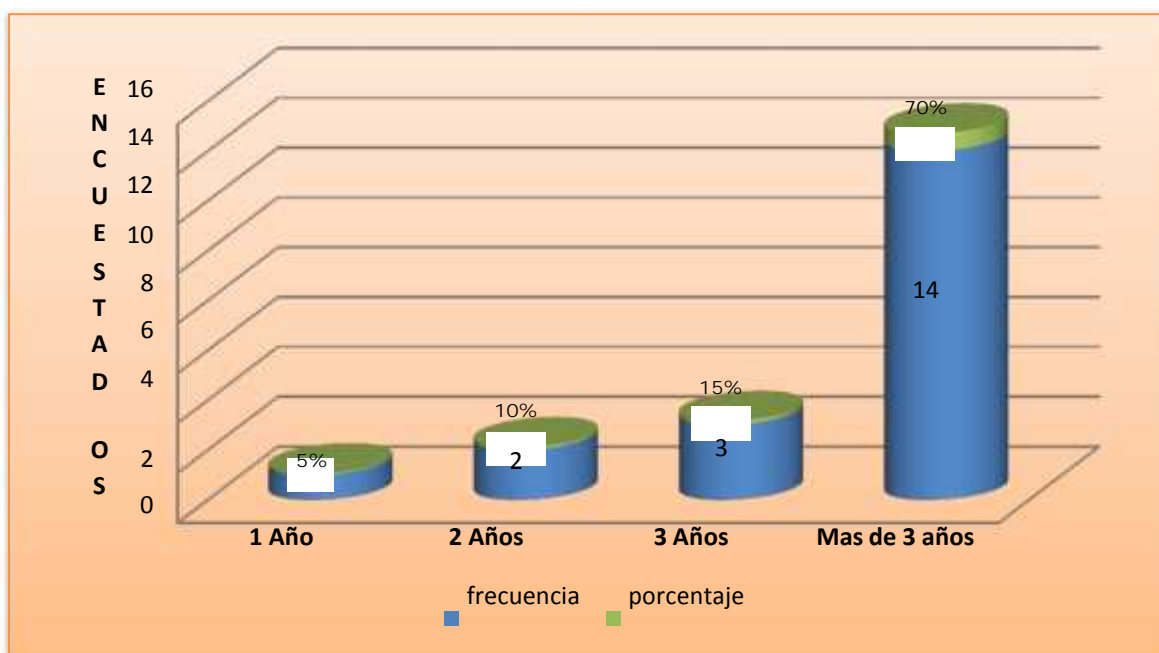
**TABLA N°06**

**¿Hace que tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?**

Tiempo de rubro	Frecuencia	Porcentaje
1 años	1	5%
2 años	2	10%
3 años	3	15%
Más de 3 años	14	70%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 06**



En la tabla 06 se observa que, del 100% de los representantes en estudio el 70%(14) se dedican más de 3 años, el 15%(3) se dedican solo 3 años, el 10%(2) se dedican hace 2 años y el 5 % (1) se dedican recién hace un año.

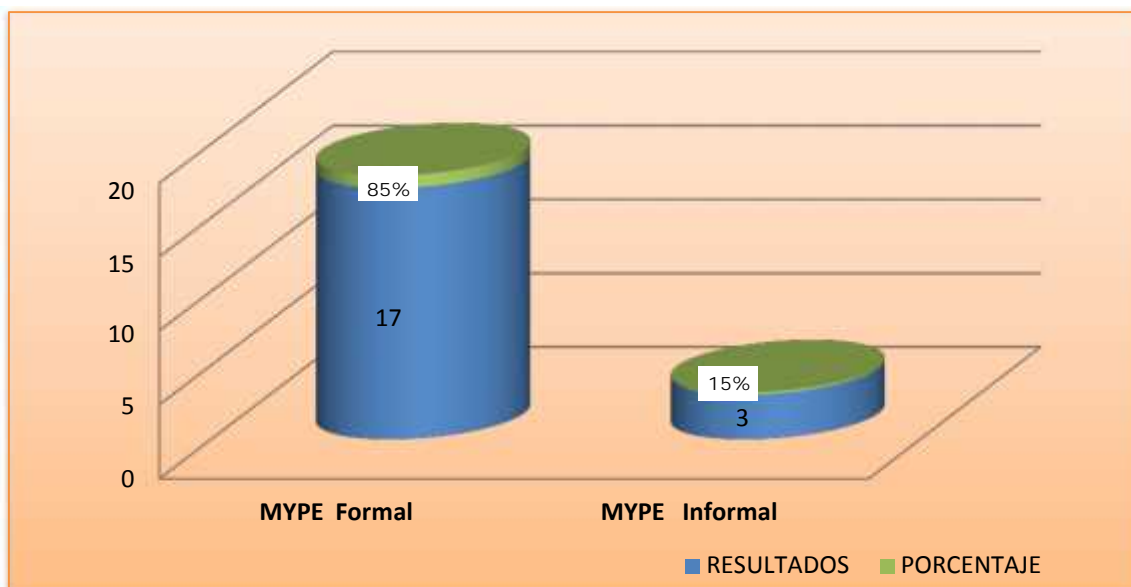
**TABLA N°07**

**¿Cuál es la formalidad de la MYPE?**

<b>Formalidad de las MYPES</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
MYPE formal	17	85%
MYPE informal	3	15%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 07**



En la tabla 07 se observa que, del 100% de los representantes en estudio el 85%(17) son MYPE formal y el 15%(3) son MYPE informal.

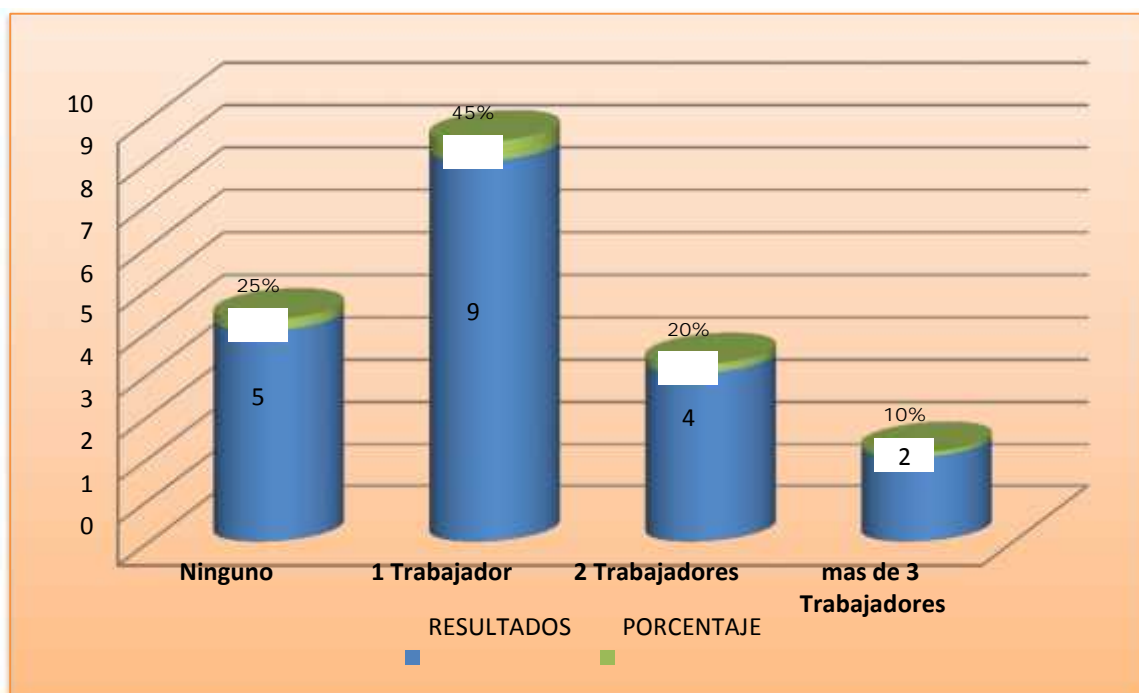
**TABLA N°08**

**Número de trabajadores permanentes de las MYPE.**

<b>Número de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	5	5%
1 trabajador	9	45%
2 trabajadores	4	20%
Más de 3 trabajadores	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 08**



En la tabla 08 se observa que, el 45% (9) tienen 1 trabajador permanente, el 25% (5) no tienen trabajadores permanentes, el 20% (4) tienen 2 trabajadores permanentes, el 10% (2) tienen más 3 trabajadores permanentes.

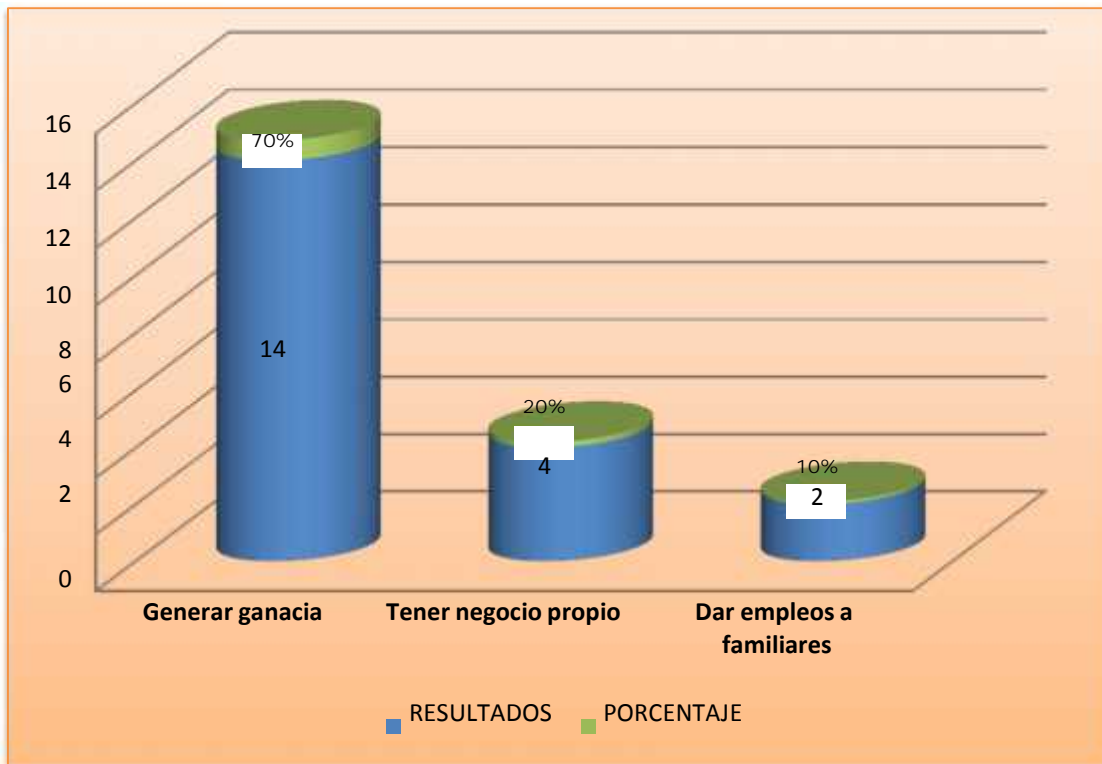
**TABLA N° 09**

**Motivo de la formación de las MYPE**

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Generar ganancia	14	70%
Tener negocio propio	4	20%
Dar empleos a familiares	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 09**



En la tabla 09 se observa que, el 70% (14) se formó para obtener ganancias, el 20% (4) para tener negocio propio y el 10% (2) se formó para dar empleos a familiares.

### 3. Respecto al financiamiento.

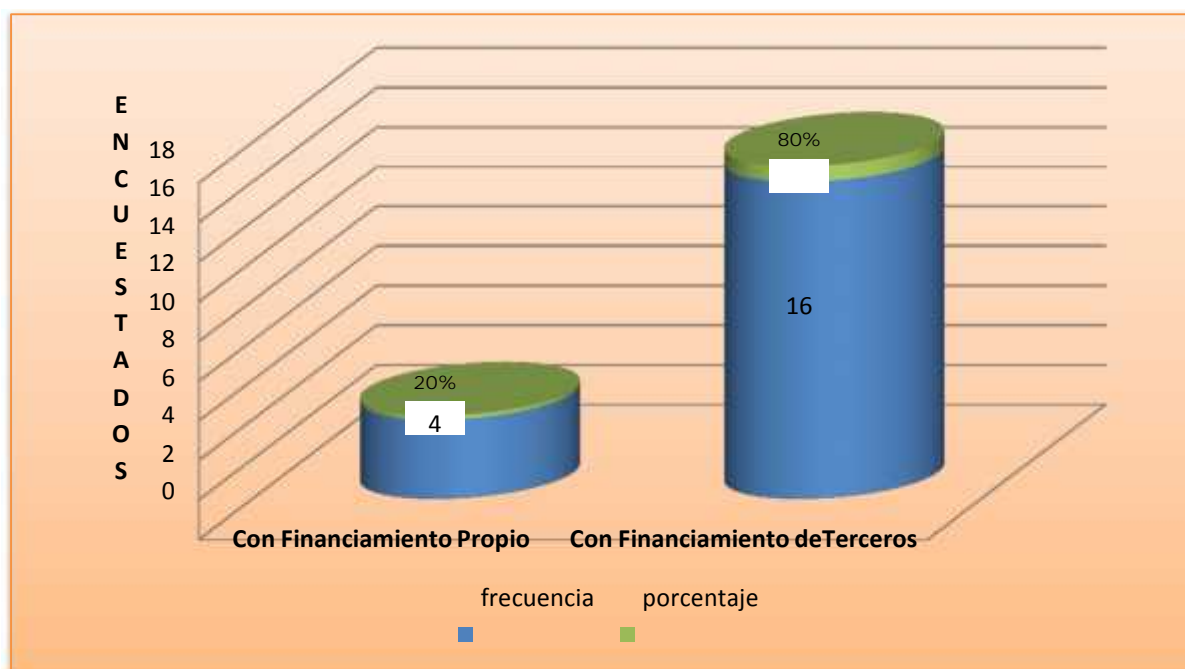
TABLA N° 10

¿Cómo financia su actividad productiva?

Forma de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Con financiamiento propio	4	20%
Con financiamiento de terceros	16	80%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

GRAFICO N° 10



En la tabla 10 se observa que, el 80% (16) financian su actividad con financiamiento de terceros, el 20% (4) financian su actividad con financiamiento propio.

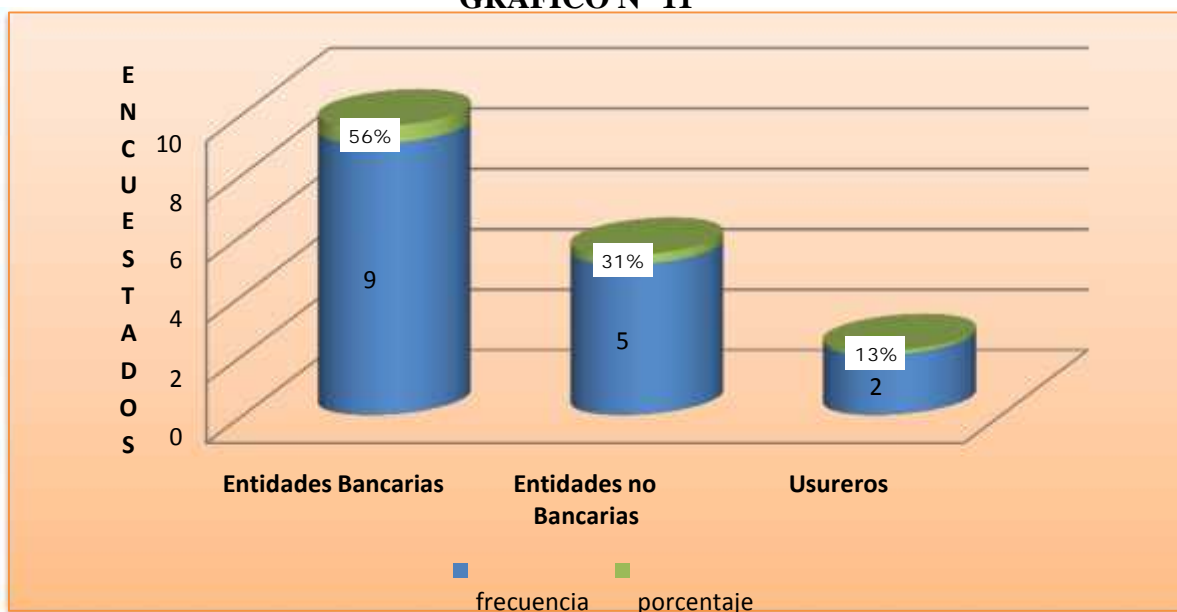
**TABLA N° 11**

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

<b>Sistema:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	9	56%
Entidades no bancarias	5	31%
Usureros	2	13%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 11**



En la tabla 11 se observa que, el 56 %(9) ha obtenido el crédito de entidades bancarias, el 31%(5) de no bancarias y el 13%(2) de usureros.

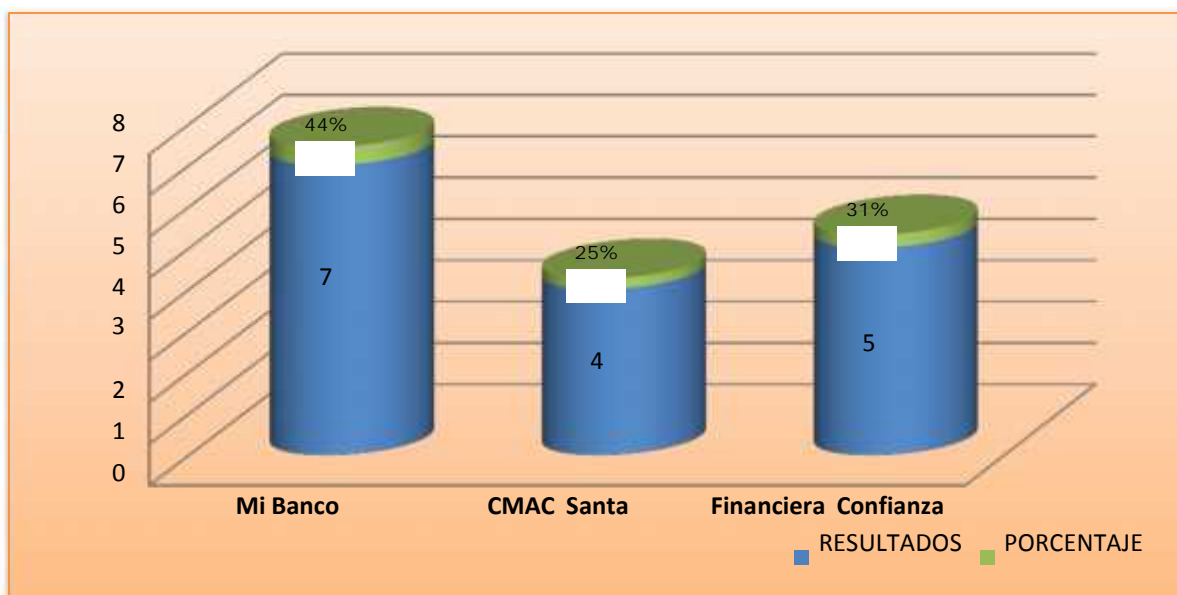
**TABLA N° 12**

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

<b>Entidad Financiera:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Mi banco	7	44%
CMAC Santa	4	25%
Financiera Confianza	5	31%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 12**



En la tabla 12 se observa que, El 44% (7) solicitó a Mi Banco, el 31% (5) solicitó a Financiera Confianza y el 25% (4) solicitó crédito a CMAC Santa

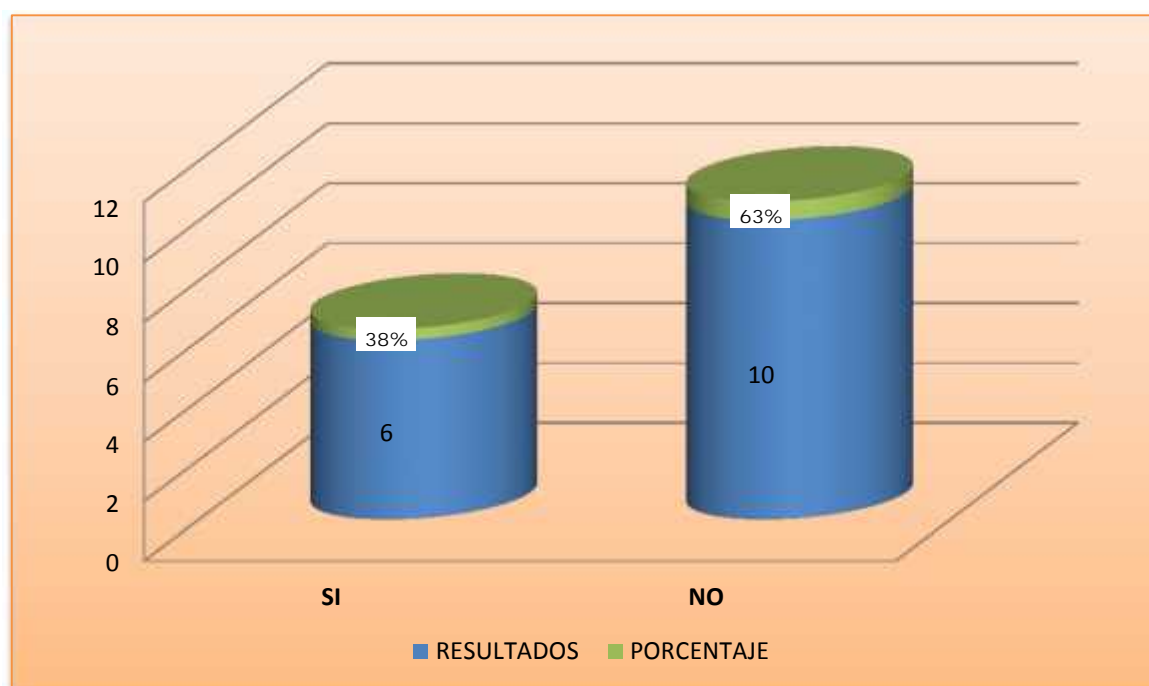
**TABLA N° 13**

**¿Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento?**

Asesoramiento por un analista:	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	38%
No	10	63%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 13**



En la tabla 13 se observa que, el 63% (10) manifestaron que no recibieron asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento y el 38% (6) manifestó que si recibieron asesoramiento.



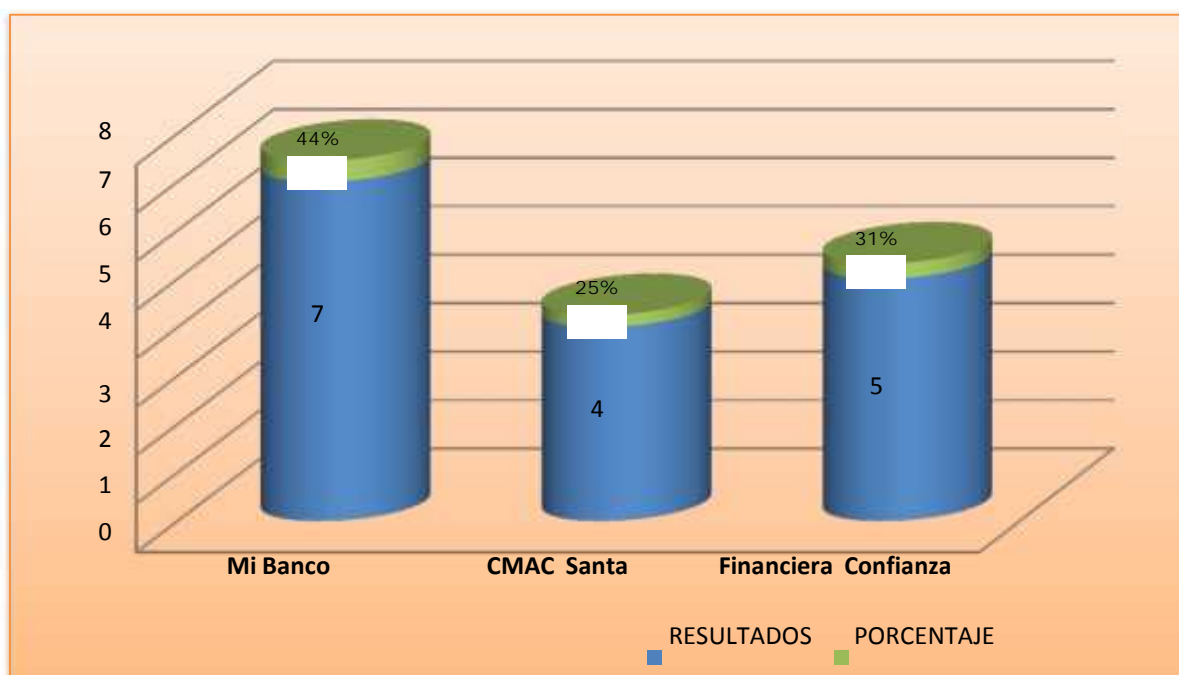
**TABLA N° 14**

**En el año 2015 ¿a qué entidad financiera solicito más crédito?**

<b>A qué entidad solicito el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Mi banco	7	44%
CMAC Santa	4	25%
Financiera Confianza	5	31%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 14**



En la tabla 14 se observa que, el 44% (7) manifestaron que en año 2015 solicitaron financiamiento a Mi Banco, el 31 % (5) manifestaron que solicitaron a Financiera Confianza y el 25% (4) manifestaron que solicitaron a CMAC Santa.

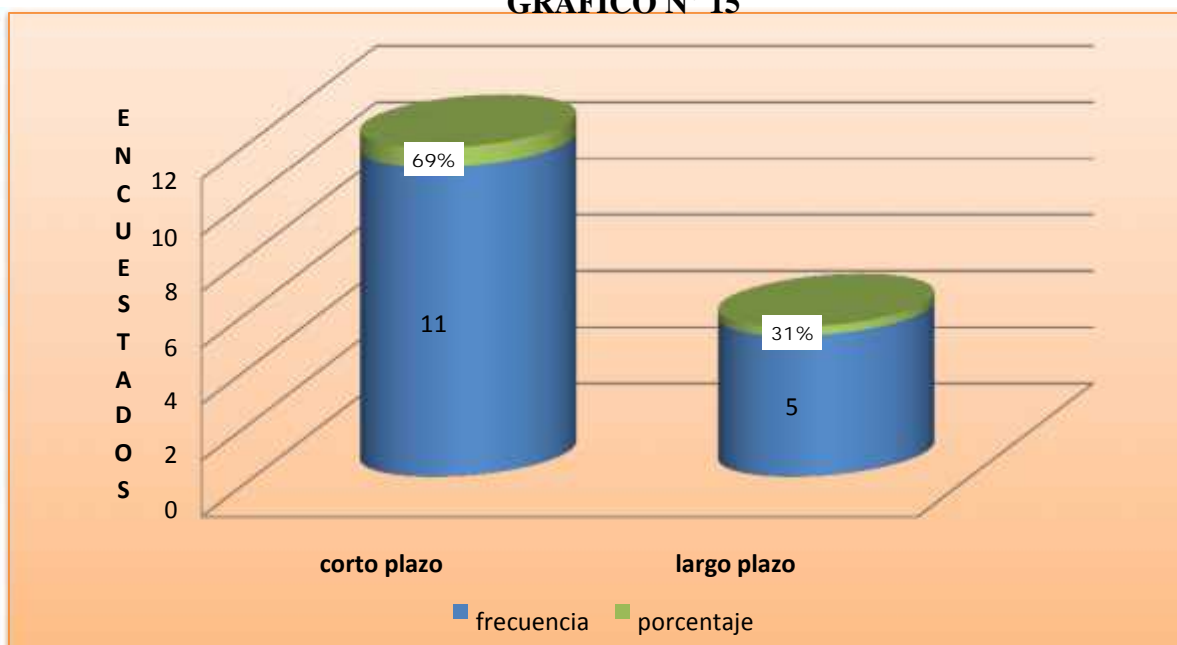
**TABLA N° 15**

**En el año 2015 ¿a qué tiempo fue el crédito solicitado?**

<b>Plazo de crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Corto plazo	11	69%
Largo plazo	5	31%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 15**



En la tabla 15 se observa que, el 69% (11) manifestaron que préstamo solicitado fue a corto plazo y el 31% (5) manifestaron que fue a largo plazo.

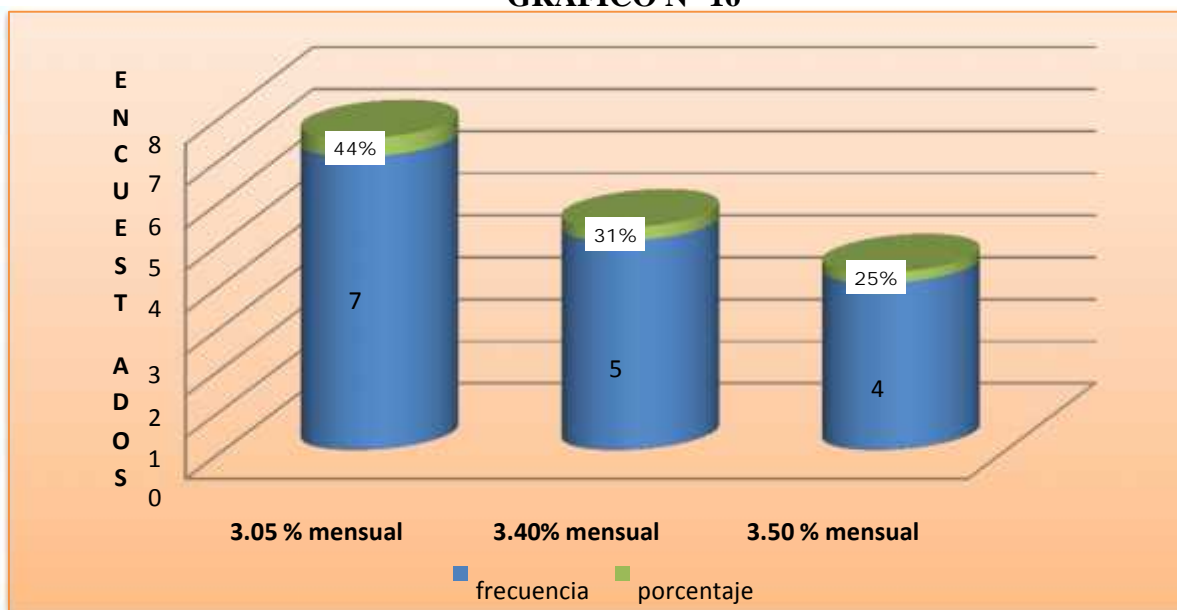
**TABLA N° 16**

**En el año 2015 ¿Qué tasa de interés pago?**

<b>Tasa de interés:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
3.05 % mensual	7	44%
3.40 % mensual	5	31%
3.50 % mensual	4	25%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 16**



Del 100% de los encuestados que recibieron créditos el 44% (7) recibió a una tasa de 3.05%, el 31% (5) a una tasa de interés de 3.40% y el 25% (4) pago una tasa de 3.50.

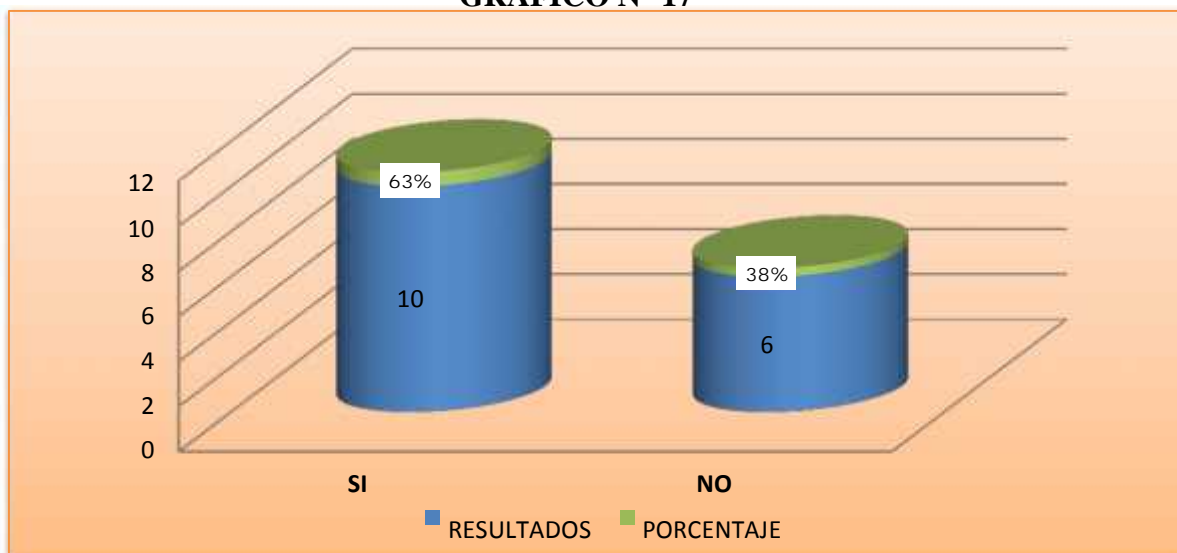
**TABLA N° 17**

**En el año 2015 los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

<b>Montos solicitados:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	10	63%
No	6	38%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 17**



De los dueños y/o representantes legales encuestados, el 63% (10) manifestó que los créditos otorgados si fueron los montos solicitados y el 38 % (6) manifestaron lo contrario.

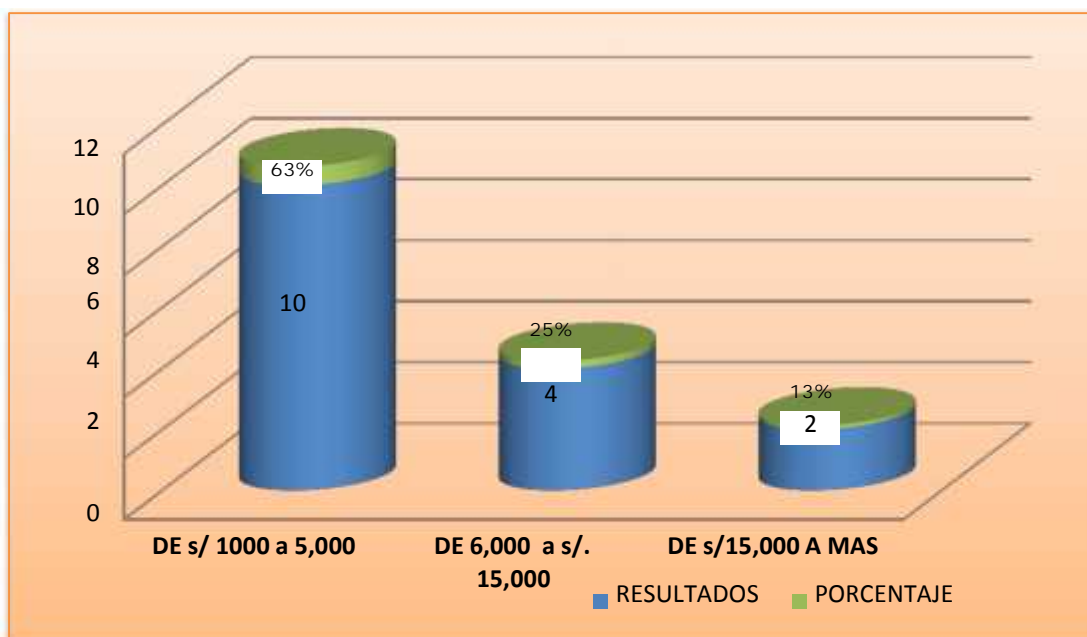
**TABLA N° 18**

**En el año 2015: Rango del monto del crédito solicitado**

<b>Rango de monto:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 1,000 a 5,000	10	63%
De 6,000 a 15,000	4	25%
De 15,000 a más	2	13%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 18**



Del 100% de encuestados que recibieron créditos el 63% (10) se encuentra en el rango de S/. 6 000.00 a S 15,000 y el 25% (4) en el rango de S/. 1,000 a 5,000 y el 13% (2) se encuentran en el rango de 15,000 a más.

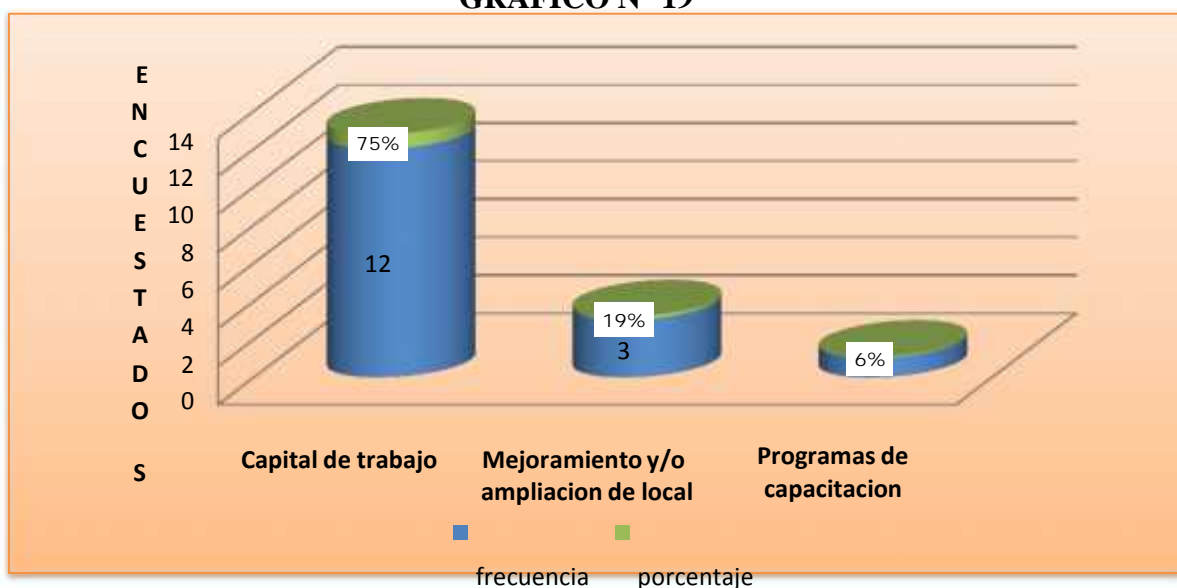
**TABLA N° 19**

**¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

<b>Inversión del crédito:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital de trabajo	12	75%
Mejoramiento y/o ampliación de local	3	19%
Programas de capacitación	1	6%
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 19**



Del 100% de los representantes legales encuestados, el 75% (12) manifestaron que sus créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo y el 19% (3) manifestó que sus créditos recibidos fueron invertidos en mejoramiento y/o ampliación de local y el 6%(1) manifestaron que invirtieron en programas de capacitación.

#### 4. Respecto a la capacitación.

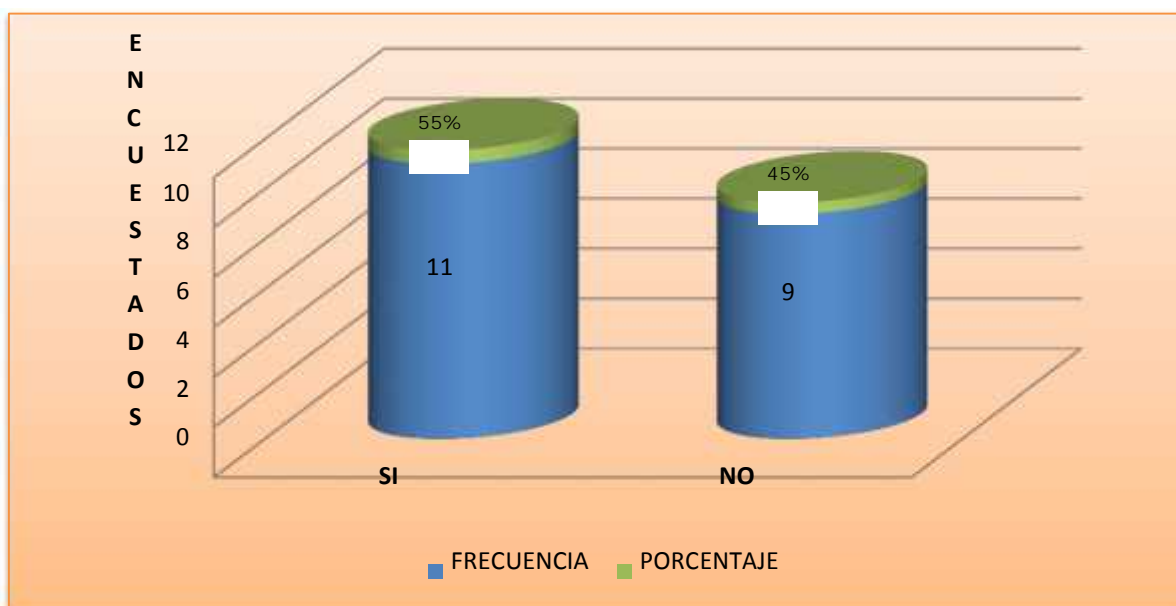
**TABLA N° 20**

**¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?**

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	55%
No	9	45%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 20**



De los representantes legales encuestados, el 55% (11) manifestó que si recibieron capacitación, el 45% (9) manifestó que no recibieron capacitación.

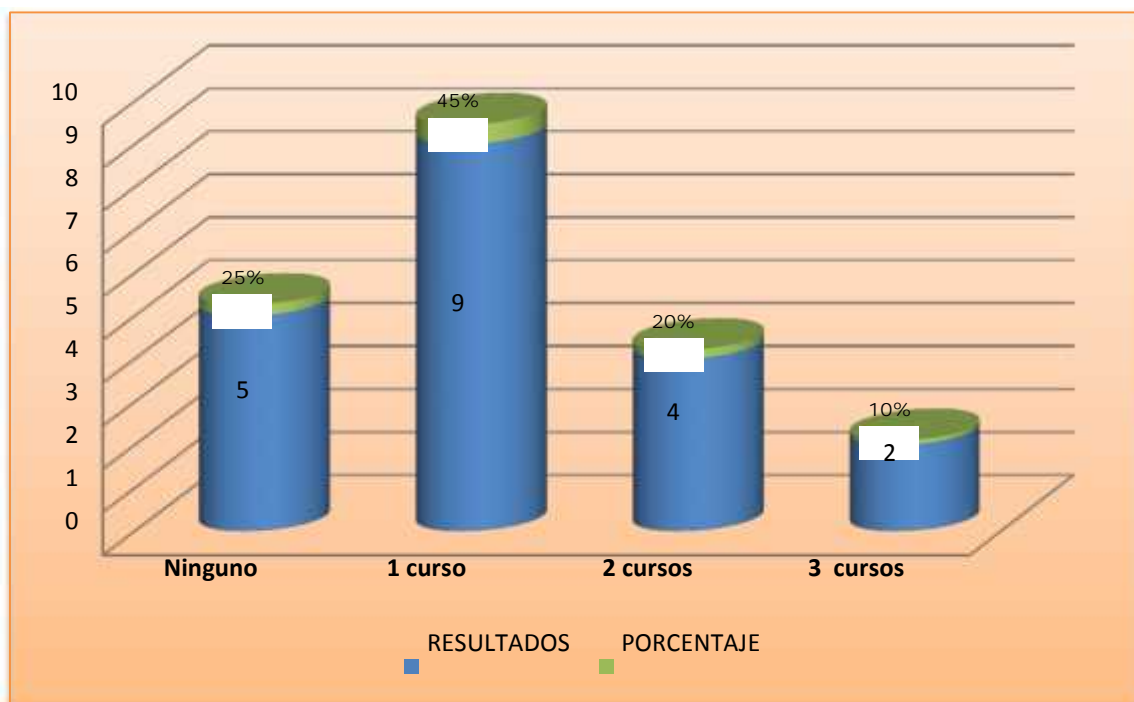
**TABLA N° 21**

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

<b>Cuántos cursos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	5	25%
1 curso	9	45%
2 cursos	4	20%
3 cursos	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 21**



Del 100% de los encuestados, el 45 % (9) manifestó que recibió un curso en los dos últimos años, el 25% (5) manifestó que no recibió capacitación, el 20% (4) recibió dos cursos de capacitación y 10% (2) manifestó que recibió 3 capacitaciones.



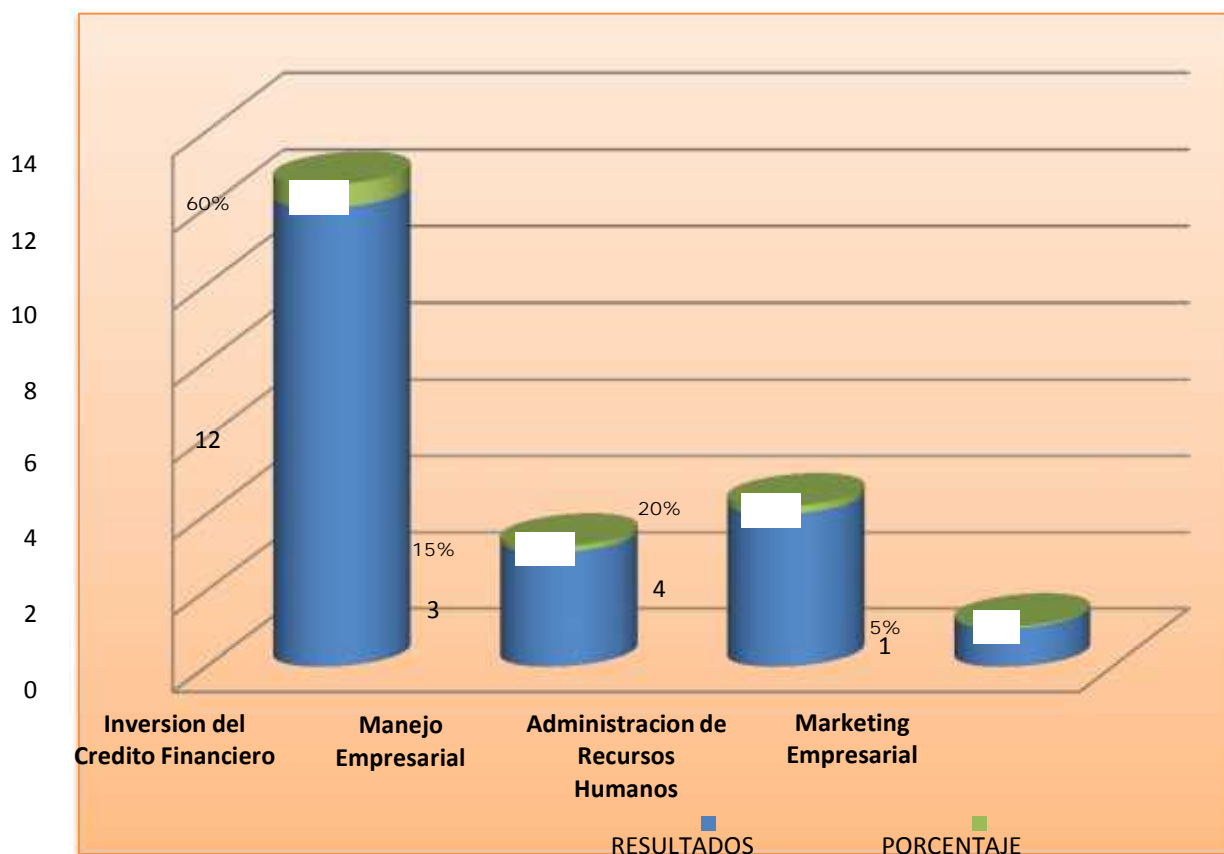
**TABLA N° 22**

**Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participo usted?**

<b>Cursos de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión del crédito financiero	12	60%
Manejo empresarial	3	15%
Administración de recursos humanos	4	20%
Marketing empresarial	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 22**



Del 100% de los encuestados que participo en capacitación, el 60% (12) manifestaron que la capacitación que tuvieron fue de inversión de crédito financiero, el 20% (4) manifestaron en cursos de administración de recursos humanos, el 15%(3) en cursos de manejo empresarial, el 5%(5) en cursos de marketing empresarial.

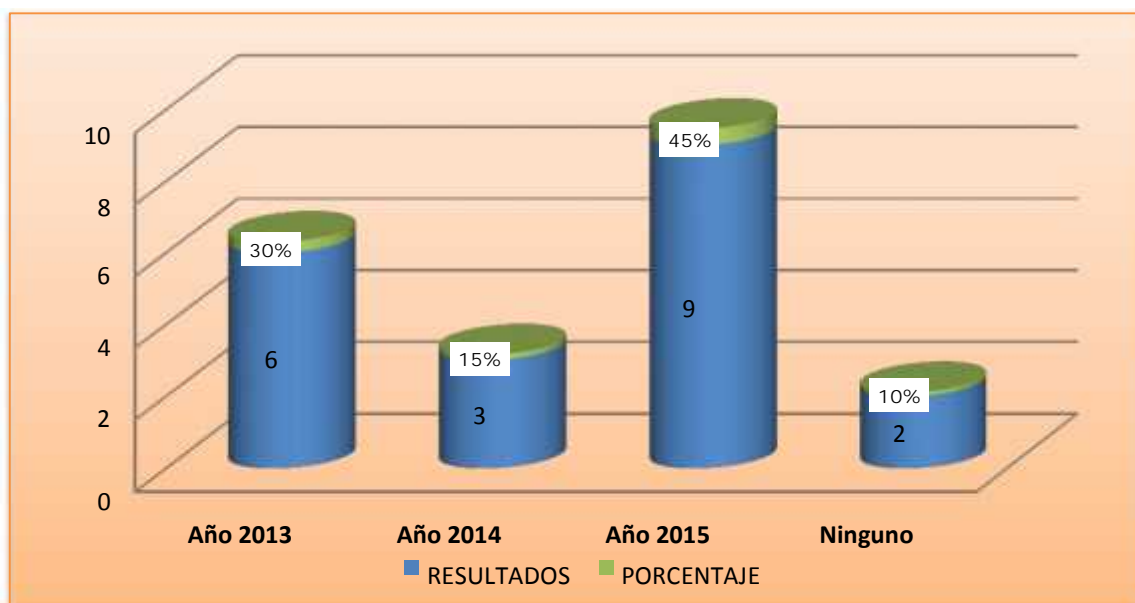
**TABLA N° 23**

**¿En qué año recibió más capacitación?**

<b>Recibió más capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Año 2013	6	30%
Año 2014	3	15%
Año 2015	9	45%
Ninguno	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 23**



De los dueños y/o representantes legales encuestados, el 45% (9) manifestó que en el año 2015 recibió más capacitaciones, el 30 % (6) manifestó que en año 2013, el 15% (3) manifestó que en el año 2014 y 10% (2) manifestaron que no recibieron capacitaciones.

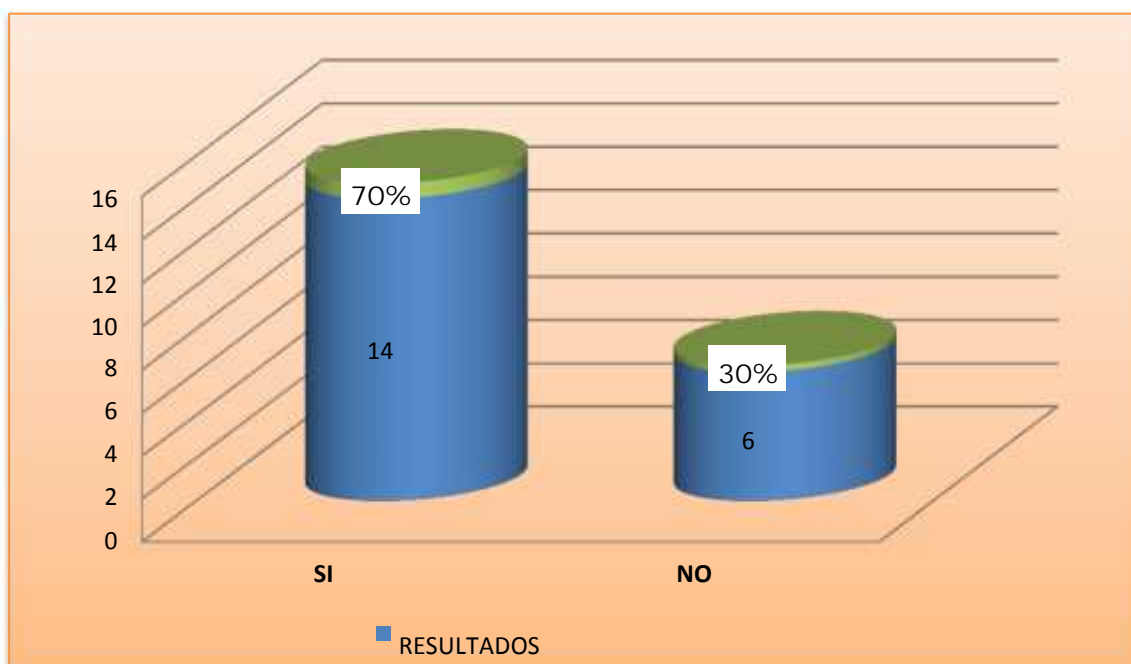
**TABLA N° 24**

**Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión**

<b>La capacitación es una inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	14	70%
No	6	30%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 24**



Del 100% de los dueños y/o representantes legales encuestados, el 70% (14) declararon que si consideran a la capacitación como una inversión y el 30% (6) consideran que la capacitación no es una inversión.

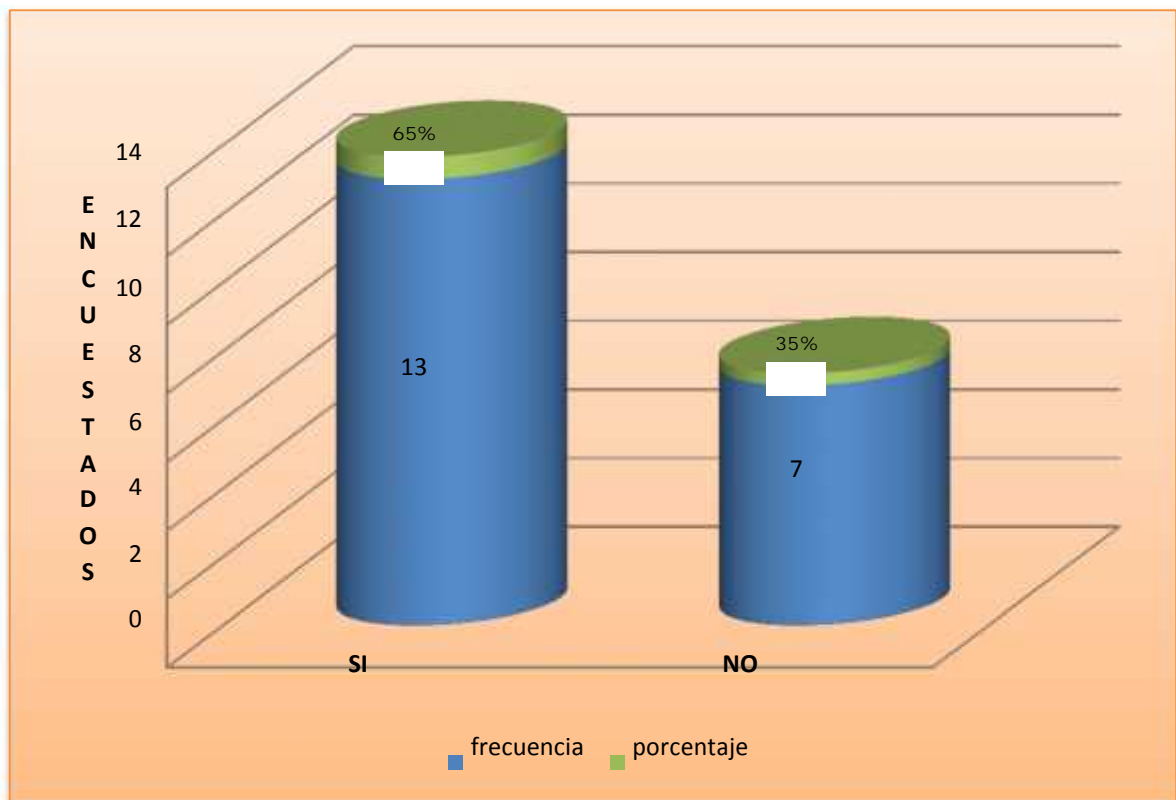
**TABLA N° 25**

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

<b>La capacitación es relevante</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	13	65%
No	7	35%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 25**



Del 100% de los representantes legales encuestados, el 65% (13) declararon que si consideran que la capacitación es relevante para su empresa y el 35% (7) precisaron que no consideran a la capacitación relevante para su empresa.

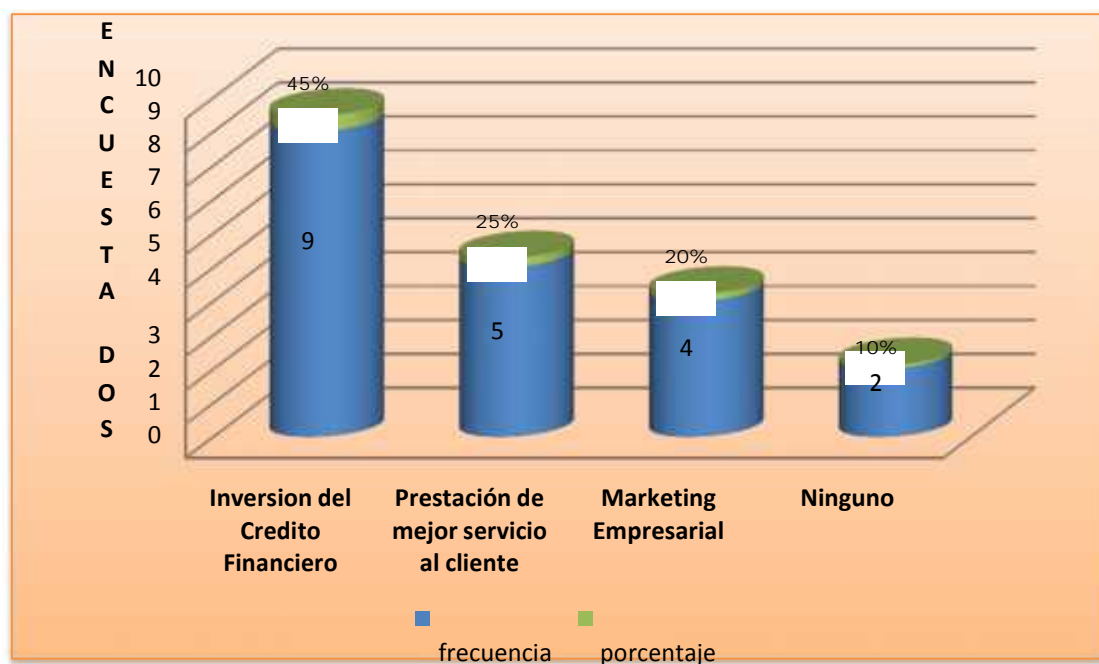
**TABLA N° 26**

**¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores de su empresa en el año 2015?**

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión del crédito financiero	9	45%
Prestación de mejor servicio al cliente	5	25%
Marketing empresarial	4	20%
Ninguno	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio

**GRAFICO N° 26**



Del 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el 48% no recibieron capacitación, el 28% recibieron capacitación en inversión del crédito financiero, el 24% manifestaron que recibieron capacitación en prestación de mejor servicio al cliente y el 12% en marketing empresarial.