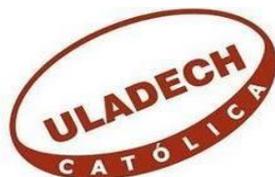


**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO –
RUBRO COMPRA/VENTA DE ABARROTÉS – BARRIO
MERCADO CENTENARIO – CAJABAMBA, 2015.

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

AUTOR:

BACH. CARLOS ENRIQUE LEZAMA BRICEÑO

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2016

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO –
RUBRO COMPRA/VENTA DE ABARROTÉS – BARRIO
MERCADO CENTENARIO – CAJABAMBA, 2015.

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

AUTOR:

BACH. CARLOS ENRIQUE LEZAMA BRICEÑO

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad; por su sólida formación profesional que nos impartieron que permitió insertarnos en el mercado laboral con éxito.

EL AUTOR

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mis padres Celso y María que son los modeladores de mi persona; a mis hijos Aarón y Zakya, y a mi esposa Odeliz, quienes son el motor de mi existencia.

Carlos Enrique.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra poblacional de 15 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son personas adultas, el 53% son del sexo femenino, el 33% tiene instrucción superior universitaria completa. **Respecto a las características de las Mype:** El 60% de las Mype encuestadas están en el rubro de abarrotes por más de 3 años, el 87% son formales y el 40% tiene un trabajador permanente. **Respecto al financiamiento:** El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 67% de las Mype encuestadas sí recibió capacitación previo al otorgamiento de los créditos, el 87% de sus trabajadores no recibieron capacitación, para el 80% la capacitación es una inversión y para el 80% la capacitación es relevante para su negocio. **Respecto a la rentabilidad:** El 87% de los dueños de las Mype encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Finalmente, se concluye que el financiamiento y la capacitación mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio del Mercado Centenario de Cajabamba en el año 2015.

Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The main objective of this research was to: Determine and describe the characteristics of the financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector - purchase / sale of groceries in the Mercado Centenario neighborhood of Cajabamba, 2015. To carry out this study, a population sample of 15 micro and small enterprises was chosen in a targeted manner, to which a questionnaire of 32 closed questions was applied, using the survey technique; The following results were obtained: Regarding the entrepreneurs: 100% of the legal representatives of the Mype surveyed are adults, 53% are female, 33% have complete university education. Regarding the characteristics of Mype: 60% of the Mypes surveyed are in the grocery category for more than 3 years, 87% are formal and 40% have a permanent worker. Regarding the financing: 80% of the Mype surveyed received financial credit from non-banks, 83% was short-term and 67% invested the loans received in working capital. Regarding training: 67% of the Mype surveyed did receive training prior to the granting of credits, 87% of their workers did not receive training, 80% of the training is an investment and 80% of the training is relevant For your business. Regarding profitability: 87% of the owners of the Mype surveyed perceived that they improved the profitability of their companies and in addition, that in the last two years the profitability of their companies had improved, respectively. Finally, it is concluded that financing and training improved the profitability of micro and small businesses in the commerce sector - purchase / sale of groceries in the Barrio del Mercado Centenario of Cajabamba in 2015.

Key words: financing, training, profitability, Mype.

CONTENIDO

	Pág.
CARÁTULA	i
CONTRA CARÁTULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	13
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	17
2.1. Antecedentes.....	17
2.1.1. Internacionales.....	17
2.1.2. Nacionales.....	19
2.1.3 Regionales.....	21
2.1.4 Locales.....	22
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	22
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	22
2.2.1.1 Fuentes de financiamiento.....	27
2.2.1.2 Clasificación del financiamiento.....	28
2.2.1.3 Plazos del financiamiento.....	28
2.2.2. Teorías de la capacitación.....	32
2.2.3 Teorías de la rentabilidad.....	38
2.2.4. Teorías de la empresa.....	41
2.2.4.1 Teoría de la empresa de COASE.....	41
2.2.4.2 Teoría de la agencia empresarial.....	42
2.2.4.3 Teorías de las MYPE.....	42
2.2.5 Teorías de los sectores productivos.....	47
2.2.5.1 División según la economía clásica.....	48

2.3. Marco conceptual.....	49
2.3.1 Definiciones de financiamiento.....	49
2.3.2 Definiciones de comercio.....	49
2.3.3 Definición de la capacitación.....	50
2.3.4 Definiciones de rentabilidad.....	50
2.3.5 Definiciones de micro y pequeña empresa.....	51
III. METODOLOGÍA.....	52
3.1 Diseño de la investigación.....	52
3.1.1 No experimental.....	52
3.1.2 Descriptivo.....	52
3.2 Población y muestra.....	52
3.2.1 Población.....	52
3.2.2 Muestra.....	52
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	53
3.4 Técnicas instrumentos.....	57
3.4.1 Técnicas.....	57
3.4.2 Instrumentos.....	57
3.5. Plan de análisis	57
3.6 Matriz de consistencia.....	57
3.7 Principios éticos.....	57
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	58
4.1 Resultados.....	58
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.....	61
4.1.5 Respecto al objetivo específico 5.....	63
4.2. Análisis de los resultados.....	64
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	64
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.....	65
4.2.5 Respecto al objetivo específico 5.....	66

V. CONCLUSIONES.....	68
5.1. Respecto a objetivos específico 1.....	68
5.2. Respecto al objetivo específico 2.....	68
5.3. Respecto al objetivo específico 3.....	68
5.4. Respecto al objetivo específico 4.....	68
5.5. Respecto al objetivo específico 5.....	69
5.6 Respecto al objetivo general.....	69
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	70
6.1. Referencias bibliográficas.....	70
6.2. Anexos.....	75
6.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia.....	75
6.2.2 Anexo 02: Cuestionario de recojo de información.....	77
6.2.3. Anexo 03: Gráficos y tablas de resultados.....	80

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
CUADRO N° 01	58
CUADRO N° 02	59
CUADRO N° 03	60
CUADRO N° 04	61
CUADRO N° 05	63

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
TABLA N° 01	80
TABLA N° 02	81
TABLA N° 03	82
TABLA N° 04	83
TABLA N° 05	84
TABLA N° 06	85
TABLA N° 07	86
TABLA N° 08	87
TABLA N° 09	88
TABLA N° 10	89
TABLA N° 11	90
TABLA N° 12	91
TABLA N° 13	92
TABLA N° 14	93
TABLA N° 15	94
TABLA N° 16	95
TABLA N° 17	96
TABLA N° 18	97
TABLA N° 19	98
TABLA N° 20	99
TABLA N° 21	100
TABLA N° 22	...101
TABLA N° 23	102
TABLA N° 24	103
TABLA N° 25	104
TABLA N° 26	105
TABLA N° 27	106
TABLA N° 28	107
TABLA N° 29	108
TABLA N° 30	109
TABLA N° 31	110
TABLA N° 32	111

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
GRÁFICO N° 01	80
GRÁFICO N° 02	81
GRÁFICO N° 03	82
GRÁFICO N° 04	83
GRÁFICO N° 05	84
GRÁFICO N° 06	85
GRÁFICO N° 07	86
GRÁFICO N° 08	87
GRÁFICO N° 09	88
GRÁFICO N° 10	89
GRÁFICO N° 11	90
GRÁFICO N° 12	91
GRÁFICO N° 13	92
GRÁFICO N° 14	93
GRÁFICO N° 15	94
GRÁFICO N° 16	95
GRÁFICO N° 17	96
GRÁFICO N° 18	97
GRÁFICO N° 19	98
GRÁFICO N° 20	99
GRÁFICO N° 21	100
GRÁFICO N° 22	101
GRÁFICO N° 23	102
GRÁFICO N° 24	103
GRÁFICO N° 25	104
GRÁFICO N° 26	105
GRÁFICO N° 27	106
GRÁFICO N° 28	107
GRÁFICO N° 29	108
GRÁFICO N° 30	109
GRÁFICO N° 31	110
GRÁFICO N° 32	111

I. INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y microempresas en el mundo conforman uno de los pilares básicos más importantes de las economías nacionales, su participación en el desarrollo de los países es trascendente, y de contar con el apoyo necesario sería la solución a los problemas económicos y de desempleo de grandes núcleos poblacionales que se presentan en cada país.

Las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante 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 como: 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 . (Ávila, 2012).

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPE como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación de estas micro y pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países europeos (Flores, 2004).

En América latina y el Caribe, las MYPE generan la mayor parte del empleo, en donde el total de empresas suman 11 millones, de las cuales menos de un millón son empresas medianas y grandes, Las MYPE generan el 47 % del empleo; es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19 % del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, según el informe de la OIT "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que añadir 76 millones de trabajadores

por cuenta propia, que representan el 28 % del empleo, y otro 5 % corresponde al trabajo doméstico. Por

lo tanto, el predominio de las MYPE plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad.

En el Perú la labor que llevan a cabo las MYPE es de indiscutible relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. A este respecto, **Okpara y Wynn (2007)**. “Afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno. Sin embargo, las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas”.

Cajamarca es una ciudad que está creciendo y conformado por muchas micro y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo de la ciudad de Cajamarca ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de la políticas dictadas por el sector comercio en concordancia con el Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento. El buen momento que atraviesan las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el departamento de Cajamarca se ve reflejado en el notable crecimiento de este sector, que pasó de cinco mil en 2008 a ocho mil este año, indicó el Gerente de la Cámara de Comercio y Producción.

Asimismo, Cajabamba es también una ciudad que está creciendo y existen muchos establecimientos de negocios conocidos como MYPE del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes, Estas MYPE se encuentran en todo el ámbito de la Provincia de Cajabamba. La mayoría se ubican en la zona urbana y zona semiurbana, que brinda trabajo a sus pobladores de los distintos caseríos y barrios; sin embargo, se desconoce si dichas MYPE acceden o no a financiamiento de terceros, si dicho capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos etc.; por lo tanto, existe un vacío del conocimiento.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba,**

2015? Para dar respuesta al problema se planteó el siguiente objetivo general: **Determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.**

Para lograr el objetivo general se plantearon los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.
4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.

5. Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.

Finalmente, la investigación se justifica porque nos permitió conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes, ubicados en el Barrio Mercado Centenario de la Provincia de Cajabamba del Departamento de Cajamarca; es decir, nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo operan las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; así como también el estudio servirá de base para realizar otros trabajos de investigación y conocer la realidad de la localidad realizándose estudios similares en sectores productivos y de servicios en la provincia de Cajabamba y otros ámbitos geográficos.

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

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 algún investigador en cualquier ciudad de algún país del mundo, menos Perú; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Vaca (2012) en el trabajo de investigación: “Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan, tuvo como objetivo, proponer un modelo alternativo que pueda resultar más eficiente en el apoyo a las pymes de Valencia España, para recibir financiamiento y poder acceder a mejores condiciones de crédito ya sea de las instituciones de banca gubernamental y/o de la banca privada, o de algunas otras fuentes de financiamiento e identificar el papel de la información en la tramitación de un crédito; determinar si la garantía es obligatoria cuando se solicita un crédito; mostrar la importancia que tiene la relación de préstamo cuando se intenta obtener financiamiento; analizar el impacto que tiene la antigüedad de la empresa al requerir un préstamo; revisar la influencia que tiene la relación de préstamo cuando la empresa no genera la información financiera mínima requerida; mostrar el efecto de la información de la empresa sobre el costo del crédito; determinar cómo influye el tamaño de la empresa en los intereses pagados del crédito; revisar cómo afecta el otorgamiento de garantía en el costo del préstamo; identificar cómo se relaciona el costo del crédito con la tasa de interés y revisar si existe una relación entre la obtención del crédito y la tasa de interés, concluyendo que, cuando la oferta de crédito no es suficiente, se ve que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto, se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, que es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado, siendo una característica común en las Pymes, una menor antigüedad promedio respecto a las grandes, señalamos en nuestro

modelo la relación con la obtención del crédito. Se le preguntó a las empresas los años de operación o de antigüedad, obteniendo resultados de empresas de 1 a 20 años en intervalos de 5 años, una tendencia a la baja, es decir, un porcentaje mayor en las más jóvenes que disminuía conforme se incrementaba la antigüedad. Aunque es preciso hacer notar que el rango de 1 a 5 años que representaba el 19% de la muestra, era menor al de empresas con más de 20 años operando, encontrando un 33% de la muestra en este rango. No obstante, al contrastar la hipótesis, vemos que hay una relación positiva entre la edad y obtención del crédito, lo cual confirma la hipótesis establecida”.

Herrera (2006). “Se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique La Quinta Luna, el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla; con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique La Quinta Luna, que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta”.

Zapata (2004). “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. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información

del área metropolitana de Barcelona – España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa, los resultados de esta investigación permite construir un modelo conceptual y formar una base teórica confiable para la operacionalización de las variables en estudio. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión 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, tienes 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 corrige 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 sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constant”.

2.1.2. Nacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Cajamarca; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Chávez (2015) en su trabajo de investigación denominado Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis –Cañete, llegó a concluir en lo siguiente: Respecto a los empresarios: la totalidad (100%) de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, menos de la mitad (40%) son del sexo femenino, mucho menos de 1/3 (10%) detienen instrucción superior universitaria incompleta y poco más de 1/3 (35%) son casados. Respecto a las características de las MYPE: poco más de la mitad (55%) de las

MYPE se dedican al negocio del comercio por más de tres años, y la mayoría (85%) de las MYPE son formales. Respecto a la capacitación, mucho más de los 2/3 (75%) de los representantes legales de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes de otorgarles el financiamiento y la mayoría (85%) dijeron que su personal no recibió ninguna capacitación. Finalmente, respecto a las características de la rentabilidad, alrededor del 2/3 (65%) de las MYPE estudiadas creen que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas y que la totalidad (100%) cree que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años.

Casana (2013) en su trabajo de investigación sobre: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes de Casma – Chimbote, llegó a las siguientes conclusiones Respecto a los empresarios: la totalidad (100%) de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, la mayoría (83%) son del sexo masculino, la mitad (50%) tienen grado de instrucción de secundaria completa, la mitad (50%) son casados, y la mayoría (83%) son comerciantes. Respecto a las características de las MYPE: poco más de la mitad (55%) de las MYPE se dedican al negocio del comercio por más de tres años, y la mayoría (85%) de las MYPE son formales. Respecto a la capacitación, mucho más de los 2/3 (75%) de los representantes legales de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes de otorgarles el financiamiento y la mayoría (85%) dijeron que su personal no recibió ninguna capacitación. Finalmente, respecto a las características de la rentabilidad, alrededor del 2/3 (65%) de las MYPE estudiadas creen que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas y que la totalidad (100%) cree que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años

Quincho (2013) en un estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes, en la ciudad de Chíncha Ica, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: la totalidad (100%) de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, la mayoría (83%) son del sexo masculino, la mitad (50%) tienen grado de instrucción de secundaria completa, la mitad (50%) son casados, y la mayoría (83%) son comerciantes. Respecto a las características de las MYPE: poco más de la mitad (55%) de las MYPE se dedican al negocio del comercio por más de tres años, y la mayoría

(85%) de las MYPE son formales. Respecto a la capacitación, mucho más de los 2/3 (75%) de los representantes legales de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes de otorgarles el financiamiento y la mayoría (85%) dijeron que su personal no recibió ninguna capacitación. Finalmente, respecto a las características de la rentabilidad, alrededor del 2/3 (65%) de las MYPE estudiadas creen que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas y que la totalidad (100%) cree que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años.

Araujo (2011) en un estudio denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería – Pucallpa, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios, la totalidad (100%) son adultos, dado que sus edades fluctúan entre 26 y 60 años, la mayoría (80%) son del sexo masculina, poco más de 1/3 (35%) tiene grado de instrucción de secundaria completa y poco menos de 1/3 (30%) tienen secundaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes, la mayoría (80%) tiene más de 3 años en el rubro empresarial, poco más de 1/3 posee más de 3 trabajadores permanentes y la mayoría (95%) se formaron para obtener ganancias. Respecto al financiamiento, La mayoría (90%) obtuvieron financiamiento de terceros, Mucho más de 2/3 (78%) del financiamiento de terceros fue del sistema bancario, la mayoría (88%) del crédito recibido fue de corto plazo y la totalidad (100%) fue invertido en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, poco menos de 2/3 (65%) de las Mypes que solicitaron créditos de terceros, sí recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos; la totalidad (100%) de los trabajadores, no recibieron capacitación; sin embargo, para la mayoría (90%) la capacitación fue una inversión. Respecto a la rentabilidad, la totalidad (100%) de los representantes legales de las Mypes estudiadas dijeron el financiamiento y la capacitación fueron rentables para sus empresas

2.1.3 Regionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la región de Cajamarca, menos de la provincia de Cajabamba; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura pertinente, no se ha podido encontrar trabajos de investigación a nivel regional.

2.1.4 Locales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la provincia de Cajabamba, sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura pertinente, no se ha podido encontrar trabajos de investigación a nivel local.

2.2. Bases teóricas de la Investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento:

“El comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones, toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión; por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores.

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en

presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

La teoría de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 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. Esta es 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, 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 J. Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (**Hermosa, 2000**). Por otro lado, **Alarcón (2007)** nos muestra las teorías de la estructura financier”.

La teoría tradicional de la estructura financiera: “Propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición RE y RN. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general”.

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

Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los

activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera”.

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

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

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

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

Por otro lado, el financiamiento se divide en:

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

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

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

Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones”. 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”.

2.2.1.1 Fuentes de financiamiento:

Para **Sarmiento (2010)**. “El financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, las cuales son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.
- Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio”.

2.2.1.2 Clasificación del financiamiento:

a). Financiamiento interno:

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

b) Financiamiento externo:

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

2.2.1.3 Plazos del financiamiento:

1. **Financiamiento a corto plazo**

Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como hacen los contratos a largo plazo (**Anónimo, 2008**).

Son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa como: efectivo, cuentas por cobrar e inventario. Instrumentos financieros de corto plazo.

Productos crediticios directos de corto plazo

Según **López (2014)**. “Está conformado por:

- a) **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- b) **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- c) **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- d) **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- e) **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- f) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir”.

2. **Financiamiento a largo plazo**

Es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice, por general estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido, generalmente se incluyen dentro de **los contratos una serie de exigencias que deben ser cumplidas por la empresa** que solicita el financiamiento, entre las que se pueden mencionar es adecuada contabilidad y presentación periódica de estados financieros auditados (**Finanzas, 2016**).

Está conformado por:

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

estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Es por ello que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo: comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones”. 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”.

A) Fuentes de financiamiento formal

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

- Entidades financieras no bancarias.
- Bancos en el Perú.
- Cajas municipales de ahorro y crédito
- Cajas rurales de ahorro y crédito.

- Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa:
Cooperativas de Ahorro y Crédito

B) Fuentes de financiamiento semiformal

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

C) Fuentes de financiamiento informal

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

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

2.2.2. Teorías de la capacitación

“Según **Albujar, Janampa, Odar y Osorio (2008)**, en los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las Mypes en el país. Los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: de un promedio de 659 000 empresas formales existentes, el 98,4% son Mypes; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo privado en el país (MTPE, 2006).

A pesar de ello, recién en el 2003 el Estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la Mype, y nombró al MTPE como ente rector que define las políticas nacionales de promoción de las Mypes y coordina con las entidades de los sectores público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

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

públicas y privadas (APP) que se encarguen de la administración eficiente del servicio de capacitación a los microempresarios”.

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

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

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

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

Asistencia técnica. “Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se

diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (MTPE, 2006). Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona”. (**Proinversión, 2006**).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sistema nacional de capacitación:

“Tomando como referencia la ley de otros países se puede definir al sistema nacional de capacitación como: «un organismo que en forma sistemática organice, planifique, controle y evalúe las actividades desarrolladas por las instituciones, centros, escuelas y unidades dedicadas a la capacitación en todos los niveles ocupacionales”. **(NJN, 1986).**

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

- Promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresarios o propietarios de las Mypes a fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar la productividad de las empresas, así como la calidad de los procesos y productos”.

Marco legal de la capacitación de la Mype en el Perú

“Según la Ley N.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 Mypes. Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas”.

Antecedentes del sistema nacional de capacitación de la Mype en el Perú:

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

necesidad de formalización del empleo, y el hecho que la sea transversal a la economía, es decir, que está presente en varios sectores económicos, por lo que la institución más adecuada para dicha función es el MTPE”.

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

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

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

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

2.2.3 Teorías de la rentabilidad:

Según **Ferruz (2000)**. “La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz, avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será

un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

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

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe. “El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores”.

Tipos de rentabilidad

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

1. La rentabilidad económica:

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

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

2. La rentabilidad financiera

“La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma.

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

2.2.4 Teorías de la empresa

2.2.4.1 Teoría de la empresa de COASE

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

mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dicen que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de la oferta y la demanda, es por ello que las empresas que participan en mercados de competencia se les conoce como empresas tomadoras de precio (**Aprolayans, 2013**).

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

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

2.2.4.2 Teoría de la agencia empresarial

La teoría de la agencia es un método de desarrollo empresarial mediante un sistema de subcontratación de diversas tareas de nuestra empresa para conseguir una correcta adecuación de dicho trabajo. Esta teoría de la organización empresarial ha sido estudiada en los entornos financieros para conseguir una aplicación directa, en la estructura aporta un concepto de empresa basado en la relación de agencia o contrato. La relación de agencia es un contrato en el cual una o más personas (a quienes se denomina principal) recurren al servicio de otra u otras (el agente) para que cumpla una tarea en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad (**Admin, 2009**).

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

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

Minoristas o detallistas; aquellas que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor. Las mismas que representan el 68,7% de las empresas de comercio a nivel nacional.

Comisionistas; son aquellas que se dedican a vender artículos de los fabricantes, quienes les dan mercancía a consignación, percibiendo por ello una comisión.

2.2.4.3 Teorías de las MYPE:

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

Por otra, 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.

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

La Ley Facilita el proceso de formalización.

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

La Ley que fomenta la asociatividad

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

La Ley promueve las exportaciones.

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

La Ley facilita el acceso a las compras estatales.

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

Ley 29051, “Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las Mype en las diversas entidades públicas.

Tiene como objeto de ley contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad de

diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE”.

Ley 30056, ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

“El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

- Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial.
- Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV.
- Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura.
- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación.
- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos.
- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.
- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial.
- Medidas tributarias para la competitividad empresarial”.

En el aspecto tributario

“Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dichos gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-

2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176° y el numeral 9 del artículo 174° del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción”.

En el aspecto laboral

“Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la

mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquellas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito”.

Otras disposiciones de carácter general

“Se modifica la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo se modifica e incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230

Ley que impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos”.

Ley N° 26904, ley que declara de preferente interés la generación y difusión de estadísticas sobre pequeña y microempresa.

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

Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales

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

Ley N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades

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

2.2.5 Teorías de los sectores productivos:

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

un estadio temprano de desarrollo; la mayor parte de sus ingresos nacionales son a base de la producción del sector primario.

2.2.5.1 División según la economía clásica:

Mixhel (2015) establece lo siguiente:

➤ **Sector primario o agropecuario**

Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.

➤ **Sector secundario o industrial**

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

➤ **Sector terciario o de servicios**

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

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.

Rubro compra/venta de abarrotes

El rubro de compra/venta de abarrotes consiste en pequeñas tiendas que hay en cualquier localidad del país, sea en el área urbana y rural, que se dedican a

vender productos de primera necesidad como: arroz, fideos, azúcar, papas, camotes, choclos, verduras, futas, entre otros productos que utilizan las ama de casa para preparar los alimentos cotidianos del día a día.

2.3. Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

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.

2.3.2 Definiciones de comercio

Se denomina comercio a la actividad económica consistente en la compra y venta de bienes, bien sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor (**Palma, 2007**). El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos (**Definista, 2011**).

2.3.3 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 somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz.

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.

Así mismo, 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. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria”.

2.3.4 Definiciones de rentabilidad:

“La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa.

Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que,

además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa”.

2.3.5 Definiciones de micro y pequeña empresa

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

Características de las MYPE:

a) Número total de trabajadores

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

b) Ventas Anuales

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

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

“El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

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

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, capacitación y rentabilidad.

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 sólo se limitó a describir las características de las variables complementarias y principales de la investigación.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 30 micros y pequeñas empresas dedicadas el sector y rubro en estudio.

3.2.2 Muestra

Se tomó una muestra consistente en 15 Mype, que representó el 50% de la población en estudio, la misma que fue seleccionada de manera dirigida.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
PERFIL DE LOS PROPIETARIOS Y/O GERENTES DE LAS MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mype	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
PERFIL DE LAS MYPE	Son algunas características de las Mype	Giro del negocio de las Mype	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mype	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 1 6 15 16-20 más de 20
		Objetivos de las Mype	Nominal: Maximizar ganancias

Dar empleo a la familia
 Generar ingresos para
 la familia
 otros: Especificar

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
FINANCIAMIENTO EN LAS MYPE	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mype	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el Monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el Monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si

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

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
CAPACITACIÓN EN LAS MYPE	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mype	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de recursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión de crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión para su empresa	Nominal: Si No

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
RENTABILIDAD EN LAS MYPE	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mype de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

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

3.4.2 Instrumentos

Para la recopilación de la información se utilizó un cuestionario de 32 preguntas cerradas.

3.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

3.6 Matriz de consistencia

Ver anexo 01.

3.7 Principios éticos

No aplicó.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotos del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.

CUADRO 01

ÍTEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	1	En el 100% (15) de los representantes legales de las Mype encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 64 años.
Sexo	2	El 53% (8) son del sexo femenino y el 47% (7) son del sexo masculino.
Grado de instrucción	3	El 33% (5) tiene grado de instrucción superior universitaria completa, el 20% (3) tiene superior universitaria incompleta, el 7% (1) tiene superior no universitaria incompleta, el 20% (3) tiene secundaria completa, el 7% (1) tiene primaria incompleta y el 13% (2) tiene primaria completa.
Estado civil	4	El 47% (7) son convivientes, el 33% (5) son casados, el 13% de (2) son divorciados y el 7% (1) son solteros.
Profesión u ocupación	5	El 40% (6) son comerciantes, 26.67% (4) son docentes, el 6.67% (1) ingeniero en Industrias Alimentarias, el 6.67% (1) son Técnico en Contabilidad, el 6.67% (1) son técnicos en enfermería, el 6.67% (1) son agricultores y el 6.67% (1) son moto taxistas.

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

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.

CUADRO 02

ÍTEMS	TABLA N°	RESULTADOS MAS RELEVANTES
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 60% (9) de las Mype encuestadas tiene más de 3 años en el rubro empresarial, el 20% (3) tiene 3 años, el 13% (2) tiene 2 años y el 7% (1) tiene 1 año.
Formalidad de las Mype	7	El 87% (13) manifestaron que su Mype dedicadas al rubro compra/venta de abarrotes son formales y el 13% (2) son informales.
Número de trabajadores permanentes	8	El 40% (6) posee un trabajador permanente, el 33% (5) posee dos trabajadores permanentes, el 13% (2) posee tres trabajadores permanentes y el 7% (1) poseen más de tres trabajadores permanentes.
Número de trabajadores eventuales	9	El 47% (7) manifiestan que no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio, el 33% (5) poseen un trabajador eventual, el 13% (2) posee 2 trabajadores eventuales y el 7% (1) posee más de 3 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las Mype	10	El 93% (14) manifestaron que la formación de las Mype fue para obtener ganancias y el 7% (1) manifestó que la formación de su Mype fue por subsistencia.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 06, 07, 08, 09 y 10 del anexo 03.

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

CUADRO 03.

ÍTEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento	11	El 80% (12) de las Mype encuestadas manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 20% (3) manifestaron que el financiamiento fue propio.
De qué sistema	12*	El 83% (10) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades no bancarias y el 17% (2) obtuvieron sus créditos de entidades bancarias.
Nombre de la institución financiera	13	El 42% (5) de las Mype en encuestadas que recibieron crédito de terceros, cuenta con financiamiento de la COOPAC “Nuestra Señora del Rosario”, el 25% (3) de la Caja Trujillo, el 16,5% (2) de Caja Piura y el 16,5% (2) del Banco de la Nación.
Entidad financiera que otorga facilidades	14	El 83% (10) manifestaron que la entidad que otorga más facilidades son las entidades no bancarias, el 17% (2) manifestaron que fueron las entidades bancarias.
Tasa de interés que pago	15	El 42% (5) de las Mype encuestadas pagó el 2% de interés mensual, el 25% (3) pagó el 2.5%, el 16,5% (2) pagó 3% mientras que el 16,5% (2) pagó el 1.5% mensual en el sistema bancario.
Los créditos otorgados fueron en los montos señalados	16	El 83% (10) manifestaron que los créditos solicitados sí fueron atendidos en los montos requeridos y 17% (2) dijo que no.
Rango del monto del	17	El 83% (10) de las Mype encuestadas se encuentran en el rango de S/. 1 000.00 a S/. 10 000.00 como monto de

crédito solicitado		crédito solicitado y el 17% (2) se encuentran en el rango de S/. 10 001.00 a S/. 30 000.00
Plazo del crédito solicitado	18	El 83% de (10) de las Mype encuestadas que solicitaron crédito de terceros, dijo que el crédito fue a corto plazo y el 17% (2) dijo que fue a largo plazo y de entidades bancarias.
En que invirtió el crédito financiero	19	El 67% (8) de las Mype encuestadas manifestaron que los créditos otorgados fueron empleados en capital de trabajo, el 17% (2) en activo fijo, el 8% (1) en capacitación y también el 8% (1) manifestó haber empleado en el mejoramiento y ampliación de local.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 y 19 del anexo 03.

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

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

CUADRO 04

ÍTEMS	TABLA N°	RESULTADOS MAS RELEVANTES
Recibe capacitación antes de obtener el crédito	20	El 67% (10) de las Mype encuestadas manifestaron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 33% (5) manifestaron que no recibieron capacitación.
Capacitaciones en los últimos dos años	21	El 47% (7) manifestó que recibieron una capacitación en los dos últimos años, el 33% (5) recibió dos capacitaciones, el 13% (2) recibió más de tres capacitaciones y el 7% (1) no recibió ninguna capacitación.

Curso de capacitación en los que participo	22	El 33% (5) participaron en capacitaciones en inversión del crédito financiero, el 27% (4) participo en recursos humanos, el 20% (3) marketing empresarial, el 13% (2) participó en manejo empresarial y el 7% (1) no participo en ningún curso de capacitación.
Personal recibió capacitación	23	El 87% (13) manifestaron que su personal no participo en ningún tipo de capacitación y el 13% (2) dijo que sí participó.
Cuantos cursos de capacitación recibió	24	El 87% (13) manifestaron que su personal no recibió capacitación y el 13% (2) dijo que sí recibió un curso de capacitación.
Año en que recibió más capacitación	25	El 80% (12) de los representantes legales encuestados manifestaron que no recibieron capacitación, 13% (2) dijo que en el año 2014 y el 7% (1) no precisa.
La capacitación es una inversión	26	Del 80% (12) de las Mype encuestadas manifestaron que la capacitación es una inversión, el 13% (2) manifestó que no y el 7% (1) dijo que no sabe.
La capacitación es relevante para su empresa	27	Del 80% (12) de las Mype encuestadas manifestó que la capacitación es relevante para su empresa y el 20% (3) dijo que no lo es.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	28	Del 87% (13) de las Mype encuestadas manifestaron que sus trabajadores no recibieron capacitación y el 13% (2) dijo que la capacitación fue en prestación de mejor servicio al cliente.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 y 28 del anexo 03.

4.1.5 Respecto al objetivo específico 5: Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.

CUADRO 05

ÍTEMS	TABLA N°	RESULTADOS RELEVANTES
Financiamiento mejoro la rentabilidad	29	El 87% (13) de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 13% (2) dijo que no.
Capacitación mejoro la rentabilidad	30	El 87% (13) de los representantes legales encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 13% (2) dijeron que no mejoró.
La rentabilidad mejoro los dos últimos años	31	El 87% (13) de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años, y el 13% (2) manifestó que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los dos últimos años.
La rentabilidad disminuyo los dos últimos años	32	El 100% (15) de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los dos últimos años.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 29, 30, 31 y 32 del anexo 03.

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) “De las Mype encuestadas se estableció que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades fluctúan entre los 26 y 64 años
- b) El 53% de los representantes legales encuestados fueron del sexo femenino, lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Chávez (2015)**, donde el 40% los representantes legales de las Mype fueron del sexo femenino. Estos resultados estarían implicando que las mujeres están tomando parte en la dirección de las empresas. Además, esto es más o menos congruente con el rubro del negocio que se presta a ser dirigidos por mujeres.
- c) El 33% de los microempresarios estudiados tienen grado de instrucción de superior universitaria completa. Estos resultados estarían implicando que, en la zona de estudio, hay mujeres que se están profesionalizando, pero que sin embargo, no están desempeñándose como tales; sino que por el contrario, pretende formar su propio negocio para salir adelante”.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- a) “El 60% de los microempresarios encuestados se dedicaron al rubro compra/venta de abarrotes hace más de 3, estos resultados estarían implicando que las Mype en estudio tiene la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados más o menos coinciden a los resultados encontrados por **Casana (2013)**, donde el 100% de las Mype encuestadas, tienen más de tres años en el rubro.
- b) El 87% de las Mype son formales, esto estaría indicando que la mayoría de las Mype encuestadas tendrían ventajas para acceder a financiamiento por parte del sistema bancario, lo que le estaría generando menores costos del dinero y, por lo tanto, mayores utilidades y rentabilidad.
- c) El 40% de las Mype encuestadas tiene un trabajador permanente y el 47% no tiene trabajadores eventuales dentro de su negocio. Estos resultados estaría indicando de que las Mypes encuestadas, son microempresas y que además, su planilla de pago a trabajadores es muy baja; en consecuencia, más serían empresas familiares, donde el dueño y sus familiares son los que hacen casi todas la labores de la empresa”.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- a) “El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito de entidades no bancarias. Estos resultados son más o menos parecidos a los resultados encontrados por **Araujo (2011)**, en donde el 90% de las Mypes estudiadas recibieron créditos del sistema no bancario. Estos resultados estarían implicando que, a pesar de que la mayoría de las Mypes encuestadas son formales, no están accediendo al sistema bancario, que es más barato que el sistema no bancario formal; seguramente por falta de garantías que respalden los créditos otorgados. Esta situación, les estaría ocasionando mayores costos financieros, y por lo tanto, menor rentabilidad financiera y económica.
- b) El 83% de las Mype encuestadas que solicitaron crédito, refirió que el financiamiento fue a corto plazo. Estos resultados más o menos coinciden con los resultados encontrados por **Araujo (2011)**, donde el 75% de los préstamos fueron de corto plazo estarían. Estos resultados estarían implicando que las Mypes estudiadas no podrían crecer y desarrollarse, porque fundamentalmente el financiamiento recibido tiene que ser invertido en capital de trabajo (activo corriente) y no en la compra de activo fijo.
- c) El 67% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos manifestaron que invirtieron sus créditos recibidos en capital de trabajo; estos resultados se aproximan a los resultados encontrados por **Chávez (2015)** y **Araujo (2011)**, donde el 100% de las Mypes de ambos autores, el financiamiento recibido por la Mypes estudiadas fue destinado como capital de trabajo, es decir invirtieron en activo corriente y no en activo fijo”.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- a) “El 67% de los gerentes de las Mype encuestados manifestó que si recibió capacitación previa al otorgamiento de los créditos; esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores necesariamente habrían utilizado los créditos recibidos de manera eficiente y eficaz. Asimismo, estos resultados son parecidos a los encontrados por **Araujo (2011)**, donde el 65% de las Mype encuestadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

- b) El 47% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación; estos resultados estarían indicando que algunos microempresarios valoran la capacitación para el mejoramiento de sus empresas y, por ende, las entidades financieras no se dedican a capacitar de manera continua a sus clientes.
- c) El 87% de los representantes legales de las Mype encuestadas manifestaron que sus trabajadores no recibieron capacitación; estos resultados contrastan con los resultados encontrados por **Araujo (2011)**, donde el 100%, no recibió ninguna capacitación su personal, por lo que sería necesario capacitar al personal para que cumplan sus funciones con eficiencia y eficacia, obteniendo así mejores resultados para su empresa.
- d) El 80% de los representantes legales de las Mype encuestas manifestaron que la capacitación es una inversión; es decir, la mayoría de los encuestados consideran que es importante invertir en la capacitación de todo su personal, lo que a su vez permitiría mejorar la productividad de dichos trabajadores.
- e) El 80% de las Mype encuestadas manifestó que la capacitación si es relevante para su negocio; es decir, la mayoría de los empresarios encuestados quieren sobresalir y reconfortar sus negocios”.

4.2.5 Respecto al objetivo específico 5:

- a) “El 87% de los microempresarios encuestados manifestaron que los créditos que obtuvieron sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, estos resultados contrastan con los resultados encontrados por **Casana (2013)** y **Araujo (2011)**, donde el 100% de las Mypes de ambos investigadores, manifestaron que los créditos que obtuvieron si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- b) El 87% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, estos resultados contrastan con los resultados encontrados por **Chávez (2015)**, donde el 65% de las Mype encuetadas manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas. Porque los gerentes y/o dueños de las Mype hicieron la réplica adecuada a todos sus trabajadores con el fin de mejorar el buen trato al contribuyente y obtener más ganancias.

c) Finalmente, el 87% de los representantes legales encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus microempresas si habían mejorado en los dos últimos años, estos resultados son superiores a los encontrados por **Casana (2013)**, donde el 50% de las Mype encuestadas percibieron que sí se incrementó la rentabilidad empresarial en los dos últimos años”.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al objetivos específico 1:

Las características más relevantes de los dueños o representantes legales de las Mypes encuestadas son: la totalidad (100%) son adultos, dado que sus edades fluctúan entre 26 a 64 años; más de la mitad (53%) son del sexo femenino; alrededor de 1/3 (33%) tienen grado de instrucción de superior universitaria completa y poco más de 1/3 (40%) son comerciantes.

1.2. Respecto al objetivo específico 2:

Las características más importantes de las Mypes encuestadas son: poco menos de 2/3 (60%) tienen en el rubro de compra-venta de abarrotes más de 6 años de antigüedad; la mayoría (87%) son formales; poco más de 1/3 (40%) tienen un trabajador permanente y poco menos de la mitad (47%) no tienen ningún trabajador eventual; finalmente, la mayoría (93%) se formaron para obtener ganancias.

1.3. Respecto al objetivo específico 3:

Las principales características del financiamiento de las Mypes encuestadas son: la mayoría (80%) solicitaron financiamiento externo (de terceros); la mayoría (83%) dijo que dicho crédito fue de entidades no bancarias (Cooperativas, Cajas Rurales y Municipales); además, son estas entidades las que les otorgan mayores facilidades para la obtención de sus créditos financieros; sin embargo, les cobran una mayor tasa de interés, que es más de 2% mensual. Finalmente, para la mayoría (83%) los créditos financieros otorgados fueron de corto plazo y fueron utilizados en capital de trabajo.

1.4. Respecto al objetivo específico 4:

Las características más relevantes de la capacitación de las Mypes encuestadas son las siguientes: alrededor de 2/3 (67%) de los dueños o representantes legales sí recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros; sin embargo, la mayoría (87%) del personal no recibió ninguna capacitación, no obstante que manifiestan que la capacitación es una inversión y es muy relevante para sus empresas.

1.5. Respecto al objetivo específico 5:

Las características más importantes de la rentabilidad de las Mypes encuestadas son las siguientes: para la mayoría (87%) el financiamiento y la capacitación mejora la rentabilidad de sus empresas, y que además, la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años.

5.6 Respecto al objetivo general

Dado que las principales características de las Mypes encuestadas son que: la totalidad son adultos, la mayoría son formales y se formaron para obtener ganancias, obtuvieron financiamiento de terceros; dicho financiamiento fue corto plazo y lo utilizan en capital de trabajo; asimismo, su personal no recibe capacitación; sin embargo dicen que la capacitación es una inversión y que el financiamiento y la capacitación mejoran la rentabilidad de sus empresa. Aparentemente, hay contradicciones en sus respuestas. Por tal motivo es necesario, tener más cuidado de que los microempresarios comprendan las preguntas que se les formula, porque sus respuestas son fundamentales, para comprender y explicar las características de las Mypes, en cuanto al financiamiento, capacitación y rentabilidad. Por lo tanto, se recomienda a otros investigadores que hagan este tipo de trabajo, tener mucho más cuidado en las preguntas que se les hace a los microempresarios así como las respuestas que dan sobre las mismas.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias bibliográficas:

Admin. (2009). La Teoría de la Agencia. Recuperado de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-teoria-de-la-agencia>.

Alarcón, A. (2007). La teoría sobre estructura financiera. Extraído el 25 de Octubre, 2015. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

Albujar, H., Janampa L., Odar R. y Osorio M. (2008), Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana. Recuperado en: <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2008/sistema-nacional-de-capacitacion-para-la-mype-peruana/>

Anónimo. (2008). Zona económica.com. Recuperado de: <http://m.zonaeconomica.com/analisis-financiero/financiamiento>

Aprolayans.(2013). Teoría de la Empresa. Recuperado de :. <http://es.slideshare.net/layans/teoria-de-la-empresa-23496019>

Araujo, C. (2011). —Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010|. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Pucallpa, Perú.

Ávila, L. (2012). Los Intermediarios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPE.

Casana C. (2013) Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro Y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Abarrotes De Casma 2011-2012. Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Cofide. (2016). El Banco de Desarrollo del Perú. Recuperado de: <http://www.cofide.com.pe/cofideportal/main/productos/apoyo-mipe/mipyme>.

Condusef. (2013). (Comision Nacional para la Proteccion y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros). Recuperado de : <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/otros-sectores/casas-de-empeno/519-el-sistema-financiero-informal>

Chacaltana, J. (2001). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

Chávez, P. (2015) Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro peluquerías del distrito de Huaraz periodo 2012 . Disponible en: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Tesis-Contabilidad-mypes/44487424.html>

Definista, (2011). Definicion de empresa Recuperado de: .[http:// Definicion de empresa](http://Definicion de empresa).

Fernández (2003). Financiamiento a corto plazo “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Extraído el 15 de Agosto, 2015 de : http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm

Finanzas.(2016). financiamiento Recuperado de: http://www.ejemplode.com/59-finanzas/2356_ejemplo_de_financiamiento_a_largo_plazo.html.

Financiamiento pre-inversión. (2006). Financiamiento. [citada 2014 Ene. 13]. Disponible en: [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPAR MYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPAR MYPES/Capitulo4(1).pdf).

Ferruz, L. (2000). La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Flores, A. (2004). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Lima. [Citado 2012 Noviembre 16]; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

Hermosa, J. (2000). "Pequeña Empresa en América Latina". Perú. Ediciones del Congreso del Perú, Segunda Edición. 2000. 305 pg. Ley que facilita desarrollo económico de las Mypes al diferir el pago de IGV a la cancelación de su factura. Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la Republica 19-05-2009).

Herrera, O. (2006). Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna. Cholula, Puebla: Tesis Universidad de las Américas.

López, B. (2014) Fuentes de financiamiento para las empresas Recuperado por: <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas>.

Ministerio de Trabajo Promoción del Empleo (2006). Información general - Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE). Extraído el 17 de Noviembre, 2015. Disponible en:

<http://www.trabajo.gob.pe/mostrarContenido.php?id=541&tip=541>

Mixtel. (2015). Lectura: Sectores Económicos Recuperado de : <http://www.recursosacademicos.net/web/sectores-economicos-2> Universidad de costa rica./

NJN - Normas Jurídicas de Nicaragua (1986). *Ley creadora del sistema nacional de capacitación.* Recuperado de: http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/b92aaea87dac762406257265005d21f7/69045422450d25eb_062570a10057a653?OpenDocument (02/06/2007; 11:00 h).

Okpara& Wynn, (2007) Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES). Recuperado el 02 del 04 del 2016. Disponible en: <file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/4126-15740-1-PB.pdf>

OIT-Oficina Internacional Del Trabajo (2005). *Guía para mejorar la productividad de la pequeña y mediana empresa. Santiago de Chile.* Recuperado de <http://www.oitchile.cl/pdf/publicaciones/dia/dia015.pdf>

Palma, A. (2007). Definición y clasificación del comercio, Recuperado por: <http://pda-comercio.blogspot.pe/2007/07/definicion-y-clasificacion-del-comercio.html>.

Quincho (2013), en un estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes: <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamientomypes/financiamiento-mypes.shtml#introduccion>

Ricardi, J. (2013). El Financiamiento. Recuperado de : <http://conceptodefinicion.de/comercio.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=36.%09Ricardi+G%20>

Rojas, V. (2015). Inventarios Como Fuentes de Financiamiento. Obtenido de Academia Recuperado de: http://www.academia.edu/18405752/Inventarios_como_fuentes_de_financiamiento

Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>

Sarmiento, R. (2010). "La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia, periodo 1997-2004" Recuperado de: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos//archivos/sarmientoysalazar2005_1.pdf.

Sence (2006). *Diseño curricular basado en competencias y aseguramiento de la calidad en la educación superior*. Recuperado de: <http://www.upch.edu.pe/rector/dugec/images/files/biblioteca/39.PDF>

SUNAT. (2013). *Negocios/MYPE. de Orientación MYPE y Normas*. Recuperado de: <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php/contribuyentes/empresas>

Vaca, (2012). Análisis de los obstáculos financieros de las Pyme, en la obtención de créditos.

Vilchez, P. (2014). Perú: Financiamiento Formal e Informal en el Sector Agrario Gestionamundo. Recuperado de: <http://gestionamundo.blogspot.pe/2014/06/peru-financiamiento-formal-e-informal.html>.

Zapata, L. Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona, 2004.

6.2. Anexos

6.2.1 Anexo 01: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia lógica

Titulo	Enunciado del problema	Objetivos	Variables	Metodología
Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.	¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015?	Objetivo general	Variables complementarias	Tipo de investigación
		Determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra /venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.		Cuantitativa
		Objetivo específicos:	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mype.	Diseño de la investigación
		1. Describir las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.		No experimental Descriptivo
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de	Perfil de las Mype.	Población Constituida por 30 micro y pequeñas empresas		

	abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.		
	.3.Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.	Financiamien to en las Mype .	Muestra Se ecogió de manera dirigida 15 Mype.
	4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.	Capacitación en las Mype.	Técnicas Se utilizó la encuesta
	5. Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015.	Rentabilidad en las Mype.	Instrumentos Cuestionario de 32 preguntas cerradas.

Fuente: Elaboración propia.

- 2.3 Número de trabajadores permanentes: ___ trabajadores
- 2.4 Número de trabajadores eventuales: ___ trabajadores
- 2.5 Motivos de formación de la MYPE: Obtener ganancias () Subsistencia ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

Con financiamiento de terceros: Si () No ()

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

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

Que tasa interés mensual paga _____%

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad) _____

Que tasa interés mensual paga _____%

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

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

Las entidades bancarias ()

Las entidades no bancarias ()

Los prestamistas usureros ()

3.4 Qué tasa de interés mensual pagó: _____%

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

3.6 Monto Promedio de crédito otorgado: S/. _____

3.7 Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.8 En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo () Mejoramiento y/o ampliación del local ()

Activos fijos () Programa de capacitación () Otros, especificar ()

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

4.1 Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

Si () No ()

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

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

4.3 Si tuvo capacitación, en qué tipo de cursos participó: Inversión

del crédito financiero () Manejo empresarial ()

Administración de recursos humanos () Marketing Empresarial ()

Otro, especificar: _____

- 4.4 El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**
Si () No ()
- 4.5 Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:**
1 curso () 2 cursos () 3 cursos () Más de 3 cursos ()
- 4.6 En que años recibió más capacitación:**
2014 () 2015 ()
- 4.7 Considera que la capacitación como empresario es una inversión:**
Si () No ()
- 4.8 Considera que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:**
Si () No ()
- 4.9 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**
Gestión Empresarial () Manejo eficiente del microcrédito ()
Gestión Financiera () Prestación de mejor servicio al cliente ()
Otros, especificar: _____

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

- 5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**
Si () No ()
- 5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:**
Si () No ()
- 5.3 Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:**
Si () No ()
- 5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años:** Si () No ()

Cajabamba, setiembre de 2015.

6.2.3. Anexo 03: Gráficos y Tablas de resultados

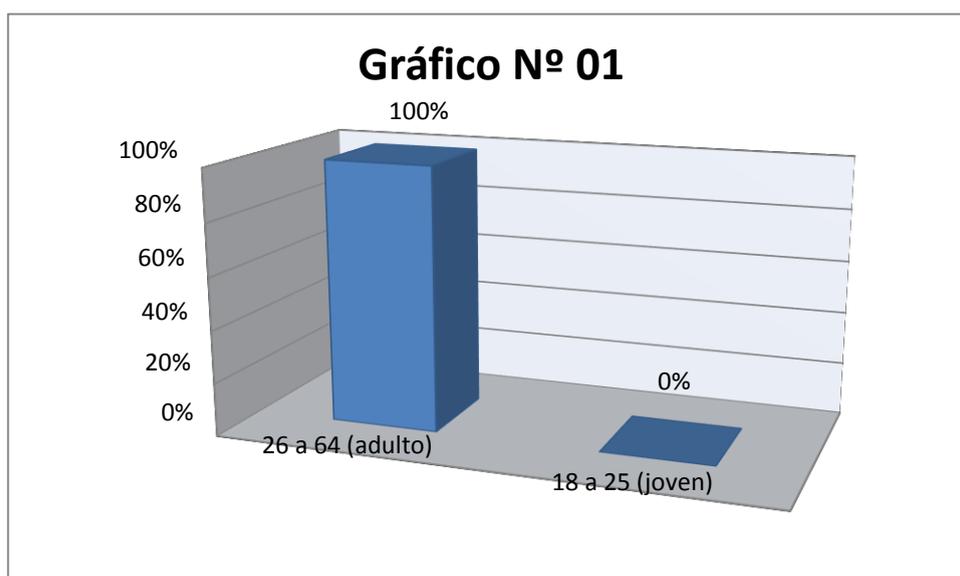
1. Respecto a los empresarios.

Tabla N° 01

Edad de los representantes legales de las Mype del sector comercio - rubro abarrotes.

Edad de los representantes legales	Frecuencia	Porcentaje
26 a 64 (adulto)	15	100%
18 a 25 (joven)	0	0%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



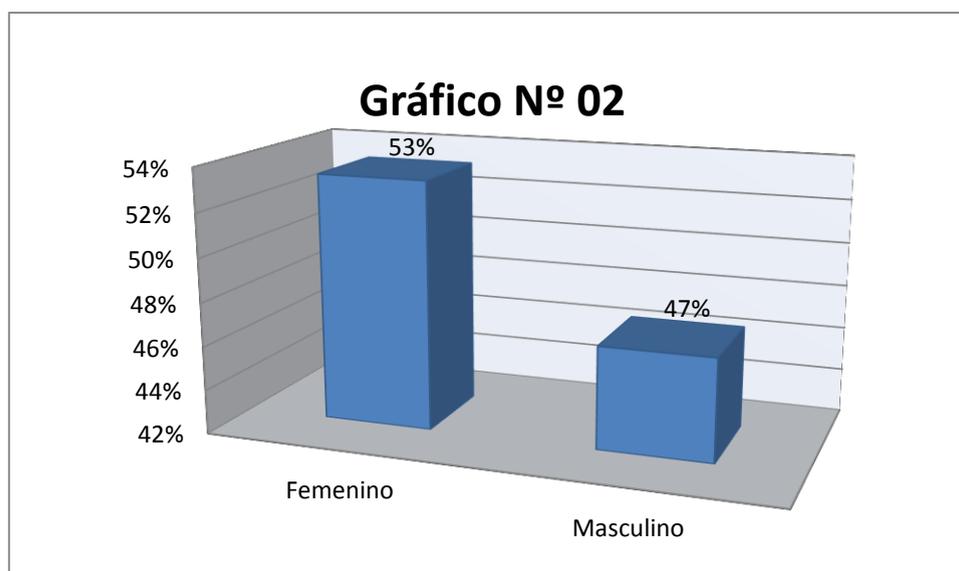
En la tabla 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mype encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 64 años.

Tabla N° 02

**Sexo de los representantes legales de las Mype del sector comercio - rubro
abarrotes**

Sexo de los representantes legales	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	8	53%
Masculino	7	47%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



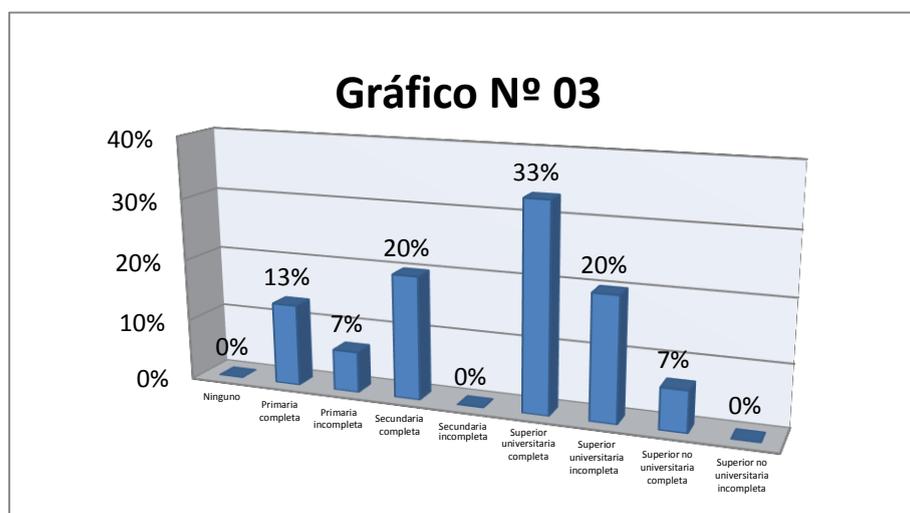
En la tabla N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mype encuestadas, el 53% son del sexo femenino y el 47% son del sexo masculino.

Tabla N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las Mype del sector comercio – rubro abarrotes

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	2	13%
Primaria incompleta	1	7%
Secundaria completa	3	20%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitaria completa	5	33%
Superior universitaria incompleta	3	20%
Superior no universitaria completa	1	7%
Superior no universitaria incompleta	0	0%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas



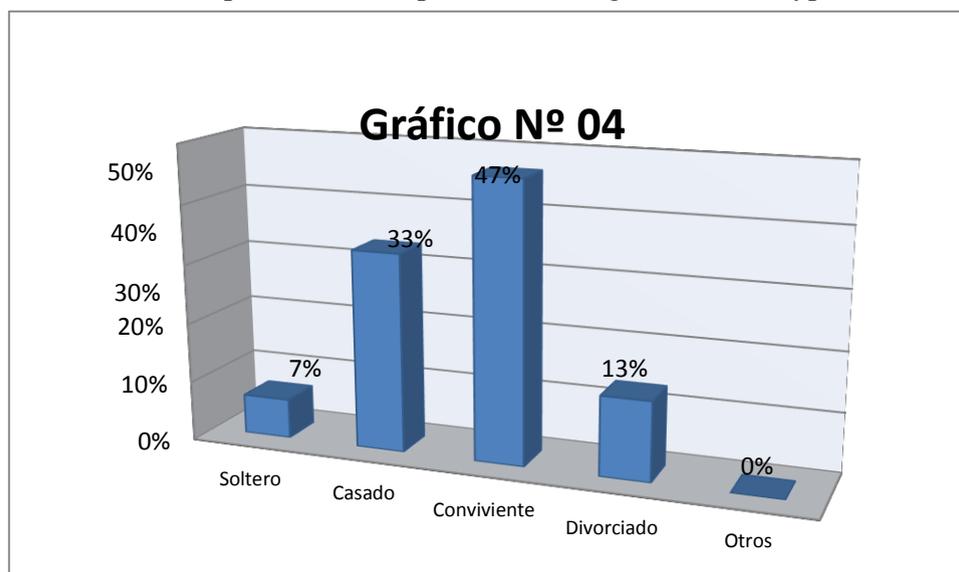
En la tabla N° 03 se observa que del 100% de los encuestados, el 7% tienen superior no universitaria completa, el 20% tienen superior universitaria incompleta, el 33% tienen superior universitaria completa, el 20% tienen secundaria completa, el 7% tiene primaria incompleta y el 13% tiene primaria completa.

Tabla N° 04

**Estado civil de los representantes legales de las Mype del sector comercio –
rubro abarrotes**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	1	7%
Casado	5	33%
Conviviente	7	47%
Divorciado	2	13%
Otros	0	0%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



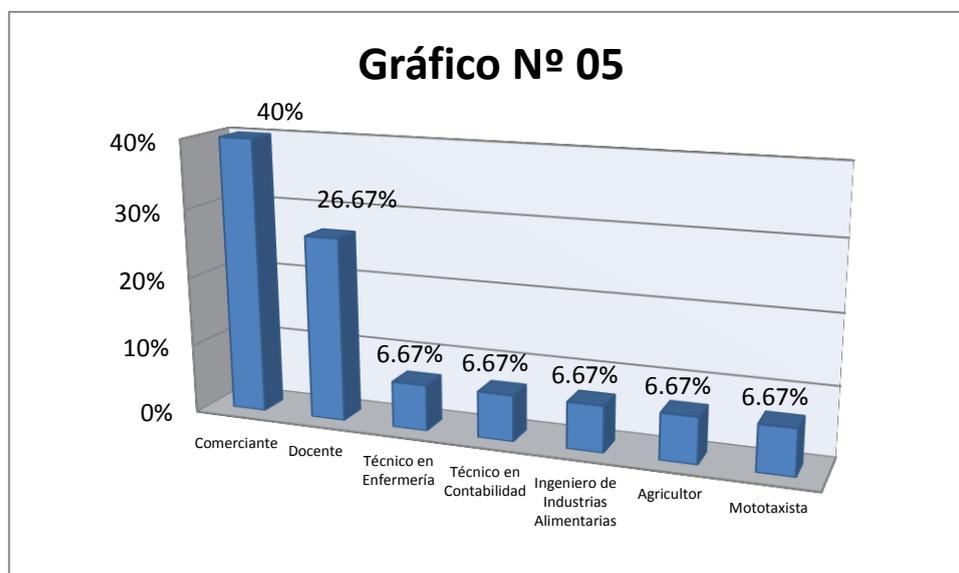
En la tabla N° 04 se observa que el 100% de los encuestados, el 47% son convivientes, el 33% son casados, el 13% son divorciados y el 7% son solteros.

Tabla N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mype del sector comercio – rubro abarrotes

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	6	40%
Docente	4	26.67%
Técnico en Enfermería	1	6.67%
Técnico en Contabilidad	1	6.67%
Ingeniero de Industrias Alimentarias	1	6.67%
Agricultor	1	6.67%
Mototaxista	1	6.67%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



Del 100% de los representantes legales encuestados, el 40% son comerciantes, el 26.67% son docentes, el 6.67% son técnicos en enfermería, el 6.67% son técnicos en contabilidad, el 6.67% son ingenieros de Industrias Alimenticias, el 6.67% son agricultores y en la misma cantidad son taxistas.

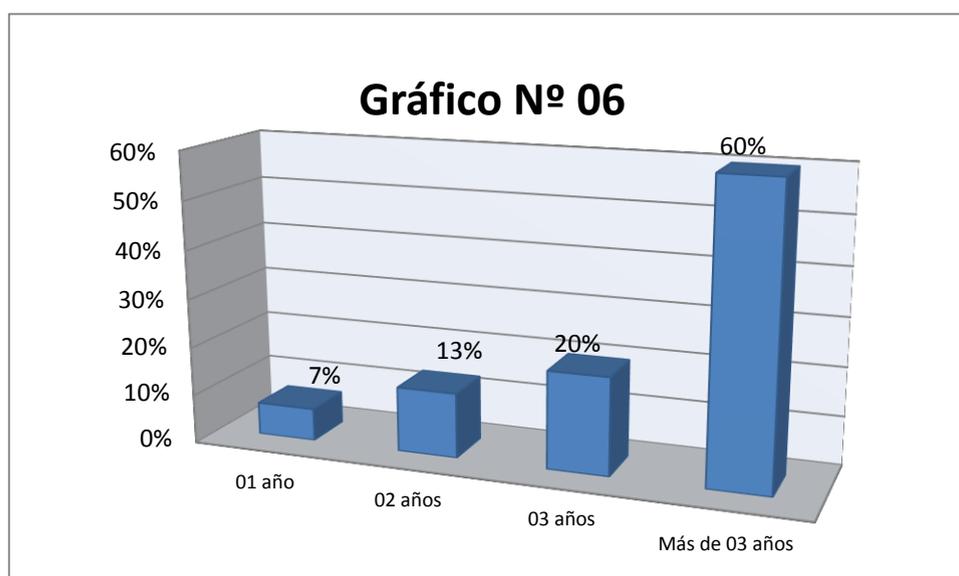
2. Respecto a las características de las Mype.

Tabla N° 06

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	1	7%
02 años	2	13%
03 años	3	20%
Más de 03 años	9	60%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



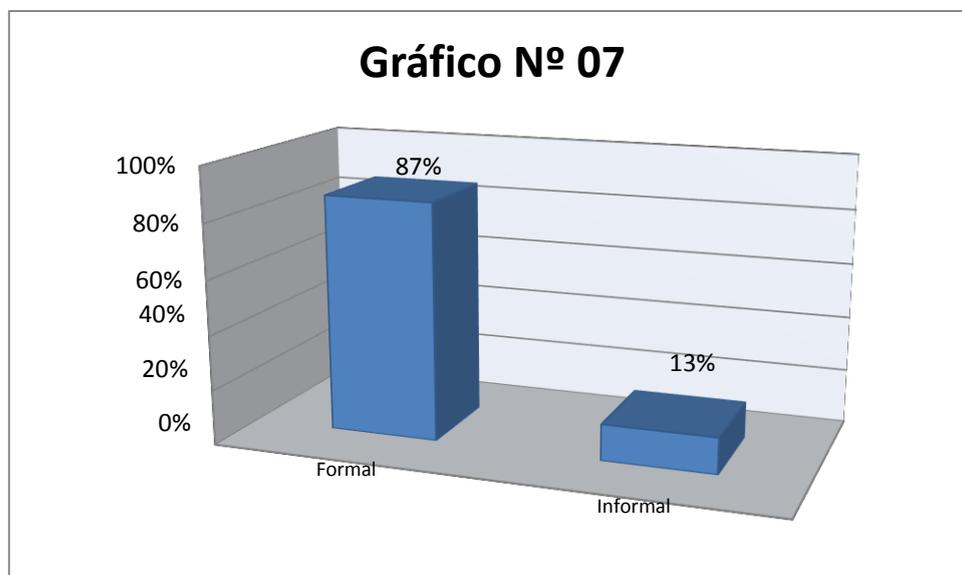
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% tiene más de 3 años en el rubro empresarial, el 20% tienen tres años, el 13% tienen dos años y el 7% tienen 1 año.

Tabla N° 07

Formalidad de las Mype

Formalidad de la Mype	Frecuencia	Porcentaje
Formal	13	87%
Informal	2	13%
Total	15	100%

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



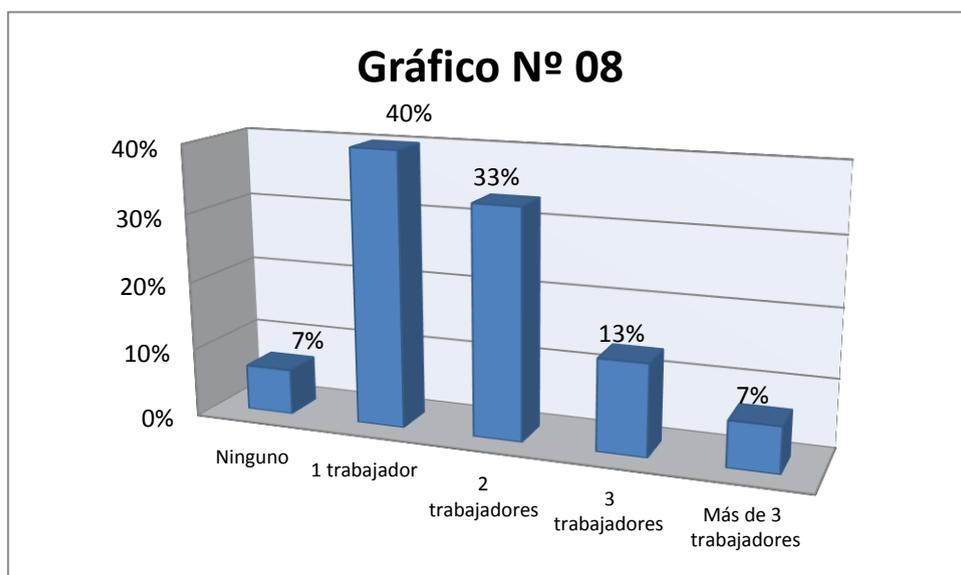
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% manifestaron que sus Mype dedicadas al rubro de abarrotes son formales y el 13% son informales.

Tabla N° 08

Número de trabajadores permanentes de las Mype.

N° de trabajadores permanentes	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	7%
1 trabajador	6	40%
2 trabajadores	5	33%
3 trabajadores	2	13%
Más de 3 trabajadores	1	7%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



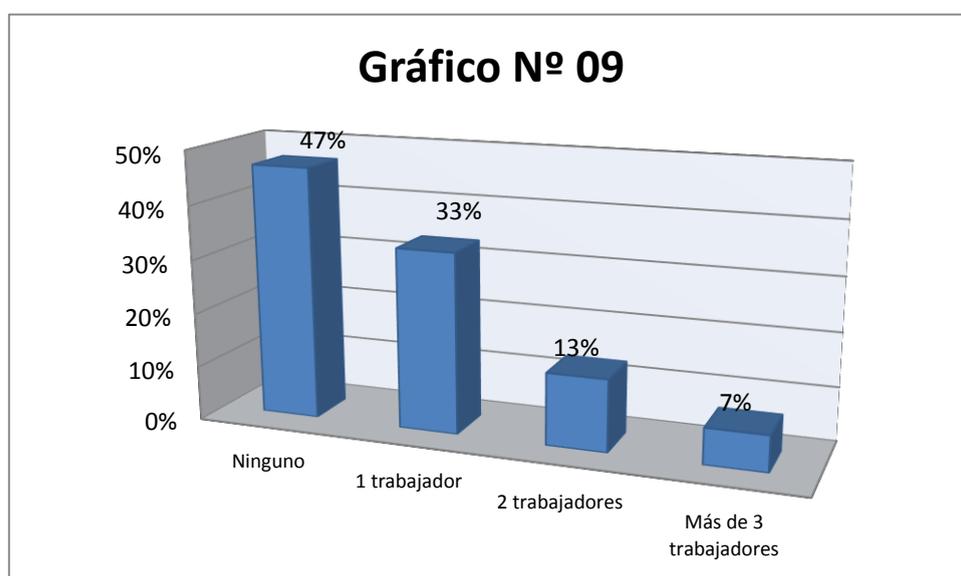
En la tabla N° 08 se observa que del 100% de los encuestados, el 40% poseen un trabajador permanente, el 33% poseen dos trabajadores permanentes, el 13% poseen 3 trabajadores permanentes, el 7% ningún trabajador permanente y también el 7% poseen más de 3 trabajadores permanentes.

Tabla N° 09

Número de trabajadores eventuales de las Mype

N° de trabajadores eventuales	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	47%
1 trabajador	5	33%
2 trabajadores	2	13%
Más de 3 trabajadores	1	7%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



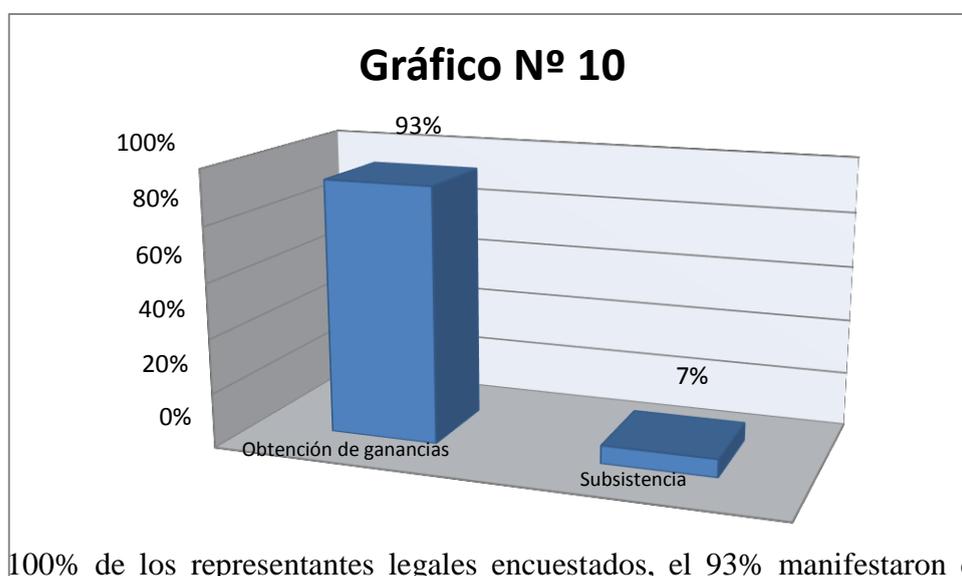
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 47% no posee ningún trabajador eventual, el 33% posee 1 trabajador eventual, el 13% posee 2 trabajadores eventuales y el 7% poseen más de 3 trabajadores eventuales.

Tabla N° 10

Motivos de formación de las Mype

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	14	93%
Subsistencia	1	7%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



Del 100% de los representantes legales encuestados, el 93% manifestaron que la formación de la Mype fue para obtener ganancias y el 7% manifestó que su formación fue solo por subsistencia.

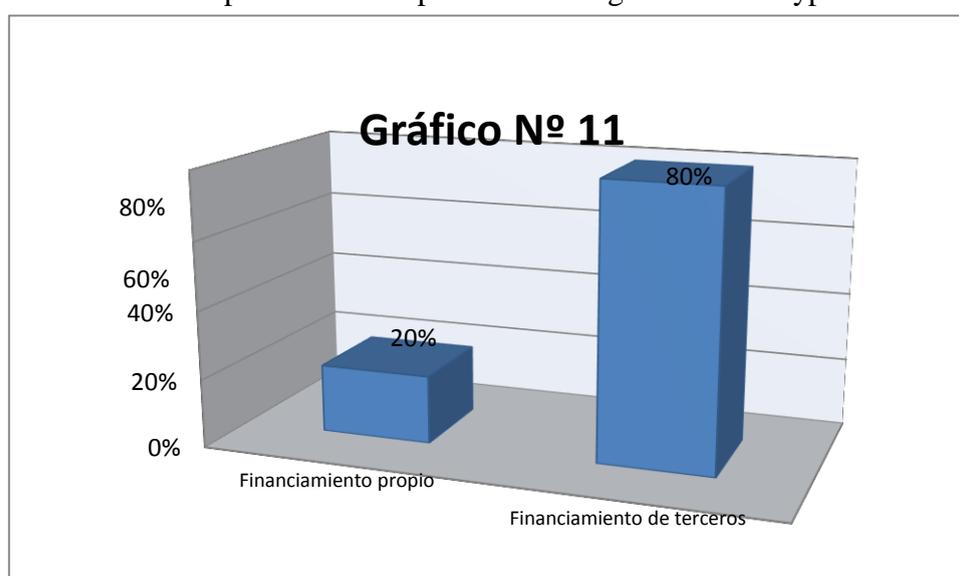
3. Respecto al financiamiento.

Tabla N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	3	20%
Financiamiento de terceros	12	80%
Total	15	100%

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



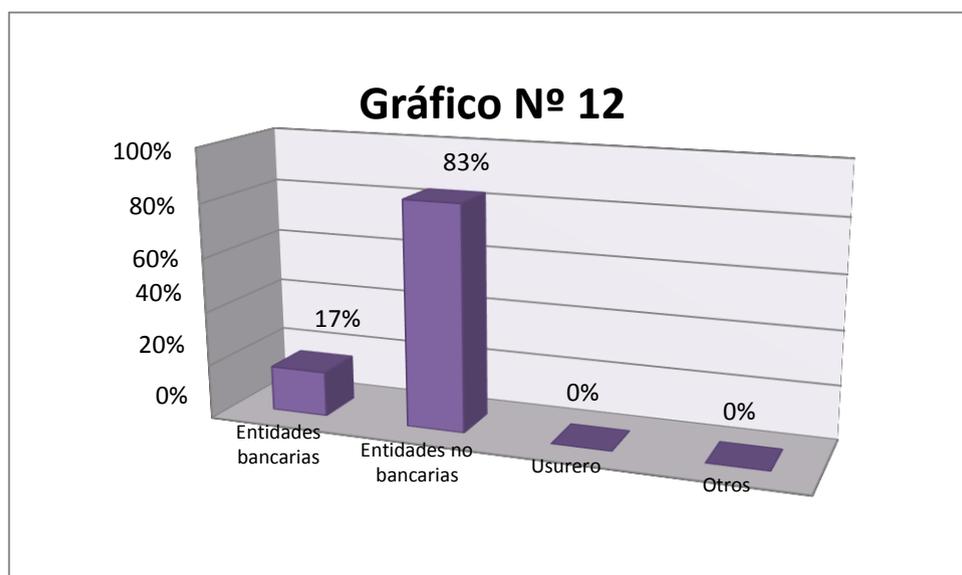
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 20% manifestaron que su financiamiento es propio.

Tabla N° 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	17%
Entidades no bancarias	10	83%
Usurero	0	0%
Otros	0	0%
Total	12	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



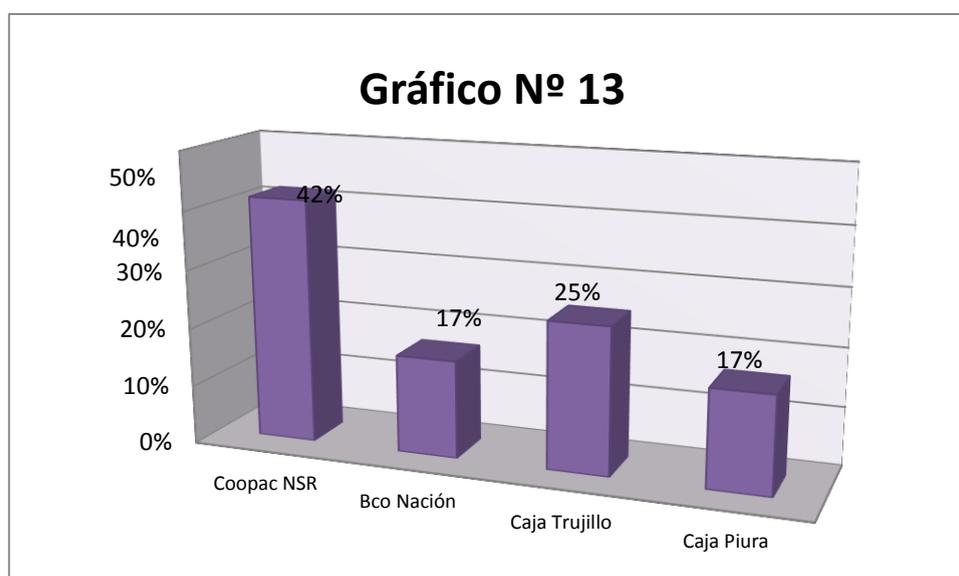
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 83% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades no bancarias y el 17% obtuvieron sus créditos de entidades bancarias.

Tabla N° 13

Nombre de la institución financiera y que tasa de interés

Nombre de la Institución Financiera								
Tasa de Interés	Coopac NSR		Bco Nación		Caja Trujillo		Caja Piura	
	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
1.5 % Mensual			2	17%				
2 % Mensual	5	42%						
2.5 % Mensual					3	25%		
2.8 % Mensual								
3 % Mensual							2	17%
Sub Total	5	42%	2	17%	3	25%	2	17%
TOTAL	12	100%						

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



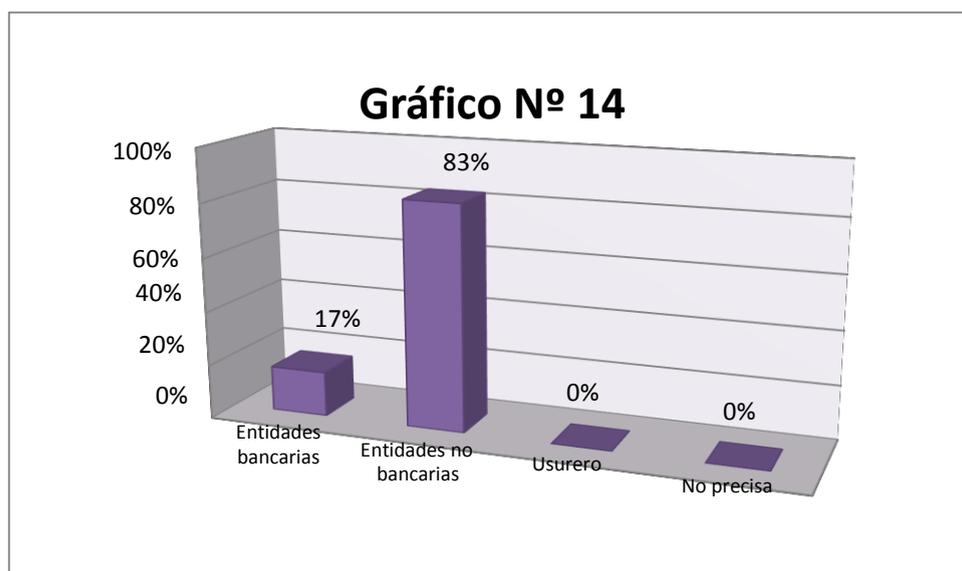
En la tabla N° 13 se observa que, el 42% de las Mype en estudio cuenta con financiamiento de la COOPAC “Nuestra Señora del Rosario”, el 25% de Caja Trujillo, el 16,5% de Caja Piura y el 16,5% cuenta con el financiamiento del Banco de la Nación, pagando diversas tasas de interés.

Tabla N° 14

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

Facilidades de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	17%
Entidades no bancarias	10	83%
Usurero	0	0%
No precisa	0	0%
Total	12	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



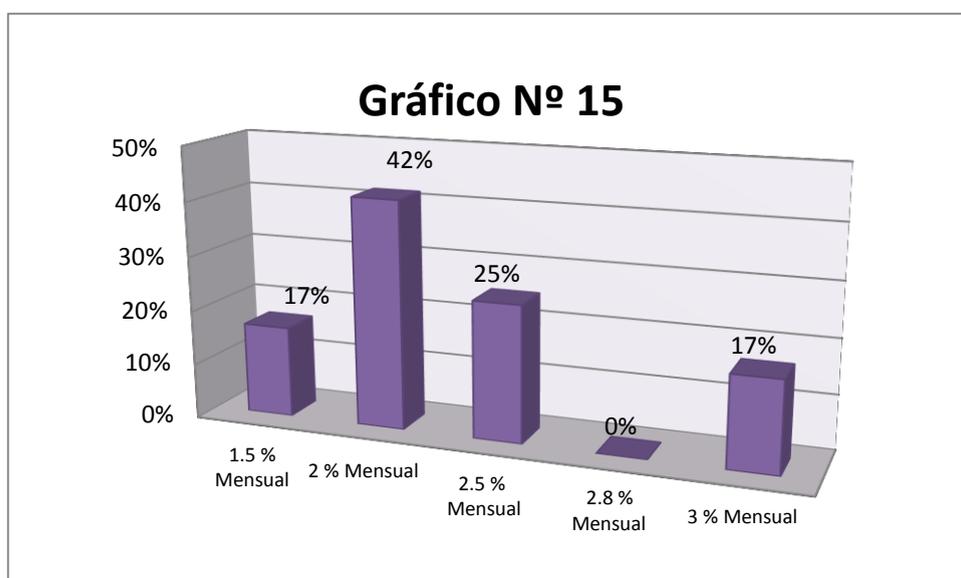
Del 100% de los encuestados, el 83% manifestaron que las entidades que otorgan mayores facilidades fueron las entidades no bancarias y el 17% de entidades bancarias.

Tabla N° 15

¿Qué tasa de interés pagó?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1.5 % Mensual	2	17%
2 % Mensual	5	42%
2.5 % Mensual	3	25%
2.8 % Mensual	0	0%
3 % Mensual	2	17%
Total	12	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



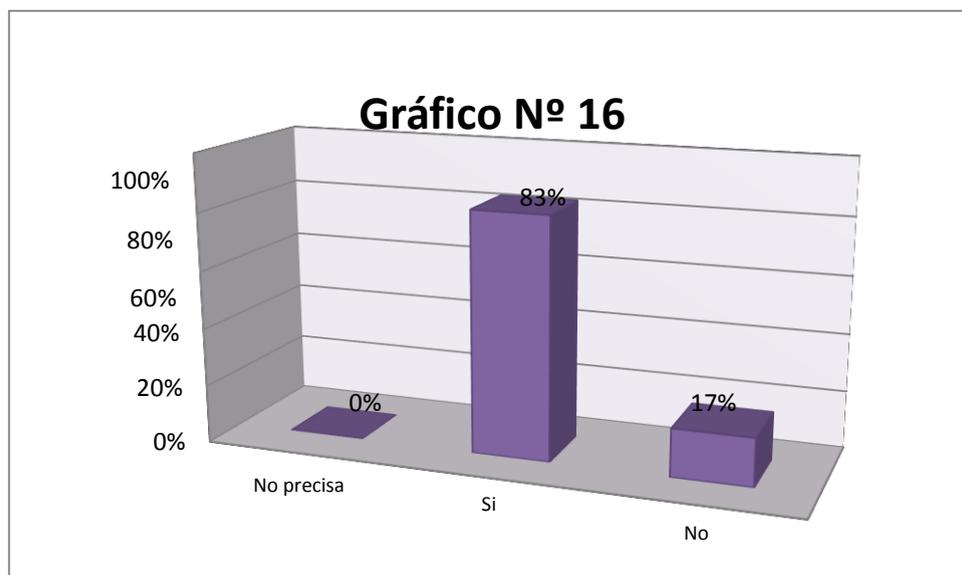
Del 100% de los encuestados que recibieron créditos, el 42% recibió a una tasa de 2%, el 25% a una tasa de interés de 2.5%, el 16,5% pago una tasa de 3% y el 16,5% pagó una tasa de 1.5% mensual.

Tabla N° 16

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	10	83%
No	2	17%
Total	12	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



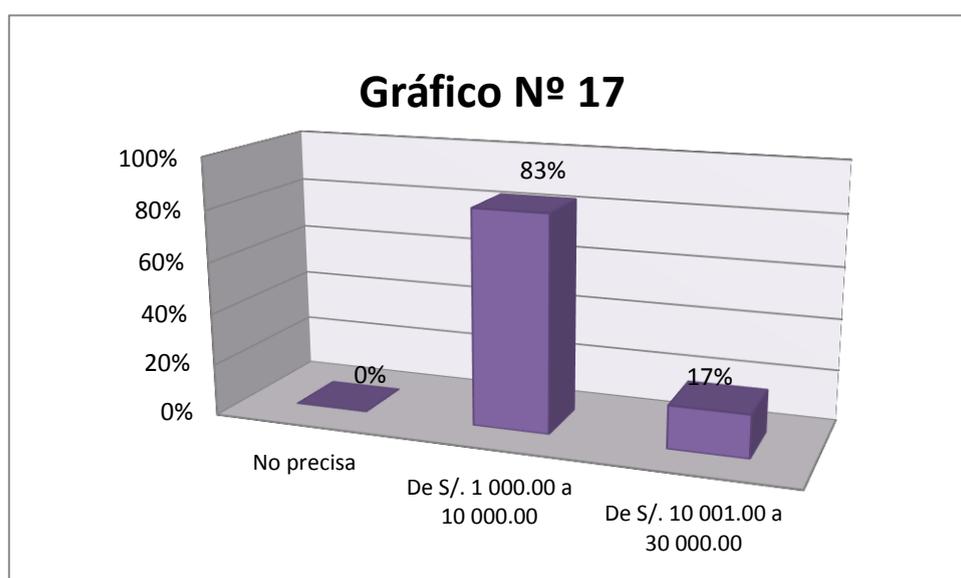
Del 100% de encuestados que recibieron créditos, manifestaron que si recibieron los créditos en el momento solicitado el 83% y el 17% que no.

Tabla N° 17

Rango del monto del crédito solicitado.

Monto de crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/. 1 000.00 a 10 000.00	10	83%
De S/. 10 001.00 a 30 000.00	2	17%
Total	12	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



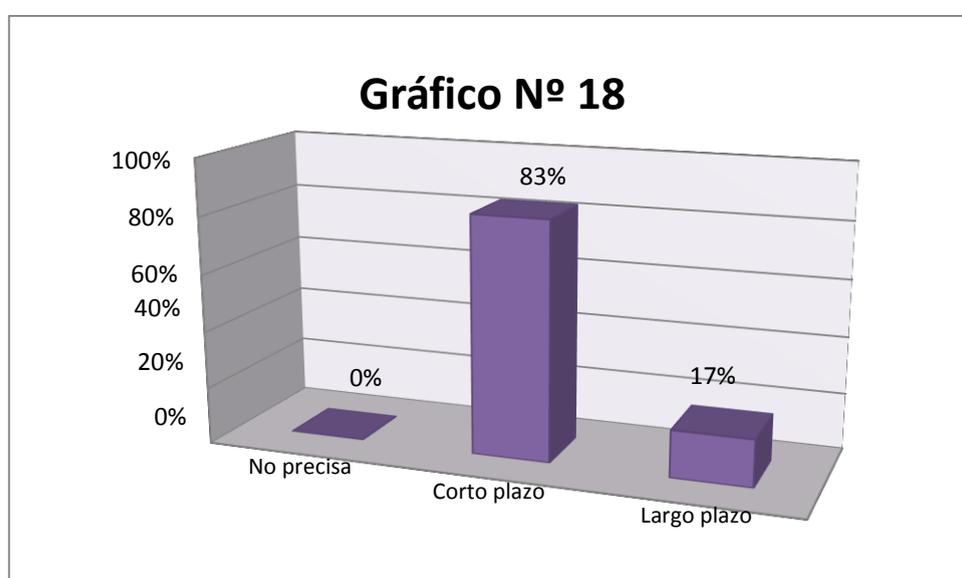
Del 100% de encuestados que recibieron créditos, el 83% se encuentra en el rango de S/. 1 000.00 a S/. 10 000.00 y el 17% en el rango de S/. 10 001.00 a S/. 30 000.00.

Tabla N° 18

Plazo del crédito solicitado

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto plazo	10	83%
Largo plazo	2	17%
Total	12	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



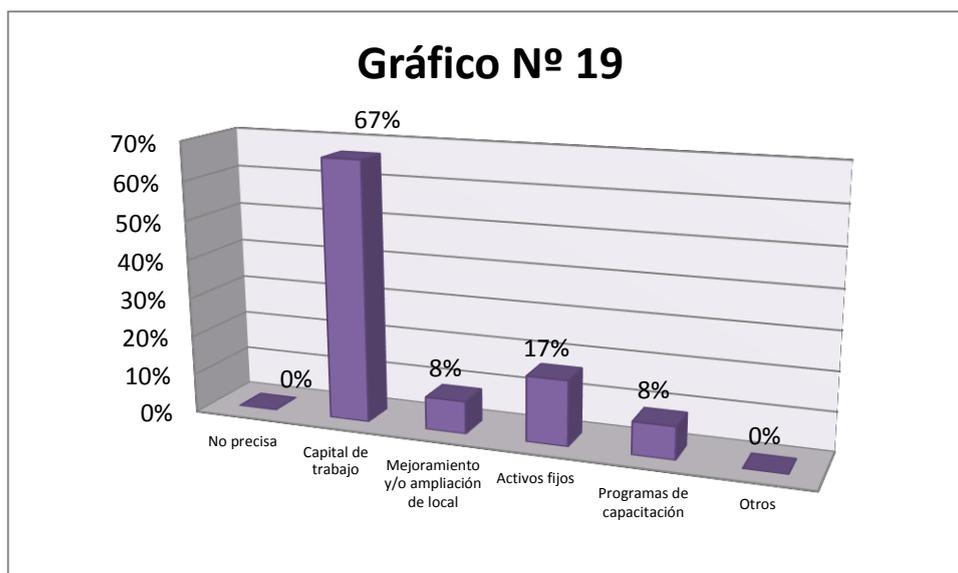
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 83% manifestó que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 17% fueron otorgados a largo plazo.

Tabla N° 19

¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En que invirtió el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	8	67%
Mejoramiento y/o ampliación de local	1	8%
Activos fijos	2	17%
Programas de capacitación	1	8%
Otros	0	0%
Total	12	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



Del 100% de los representantes legales encuestados, el 67% manifestaron que sus créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo, el 17% en activo fijo, el 8% manifestó que fue invertido en mejoramiento y/o ampliación de local y el 8% en programas de capacitación.

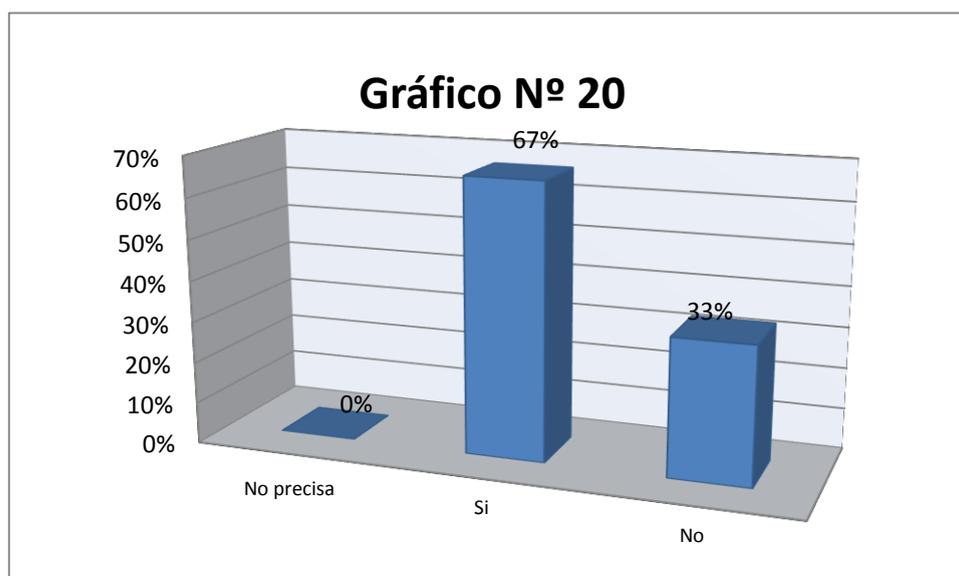
4. Respecto a la capacitación.

Tabla N° 20

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	10	67%
No	5	33%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



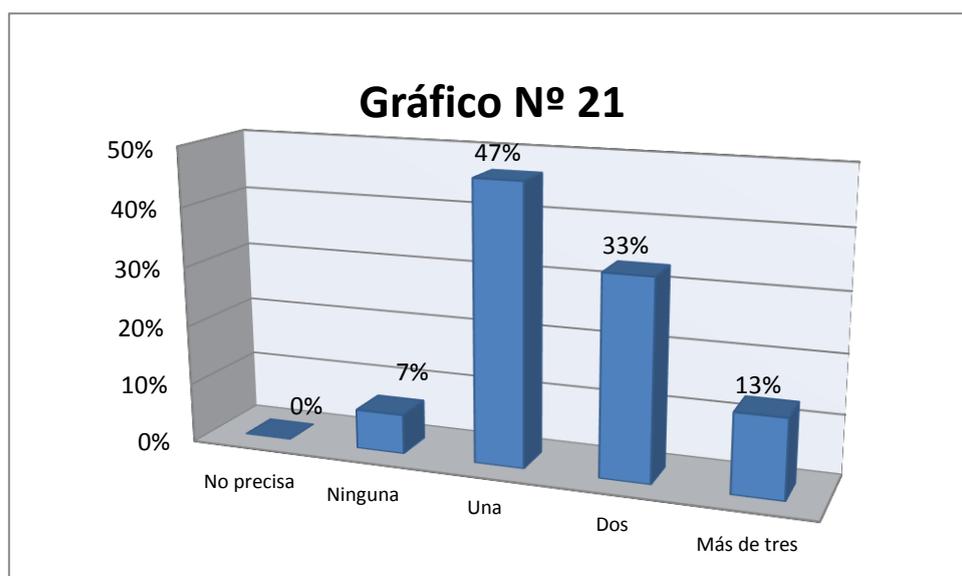
De los representantes legales encuestados, el 67% manifestó que si recibieron capacitación y el 33% manifestó que no recibieron capacitación.

Tabla N° 21

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

N° de Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Ninguna	1	7%
Una	7	47%
Dos	5	33%
Más de tres	2	13%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



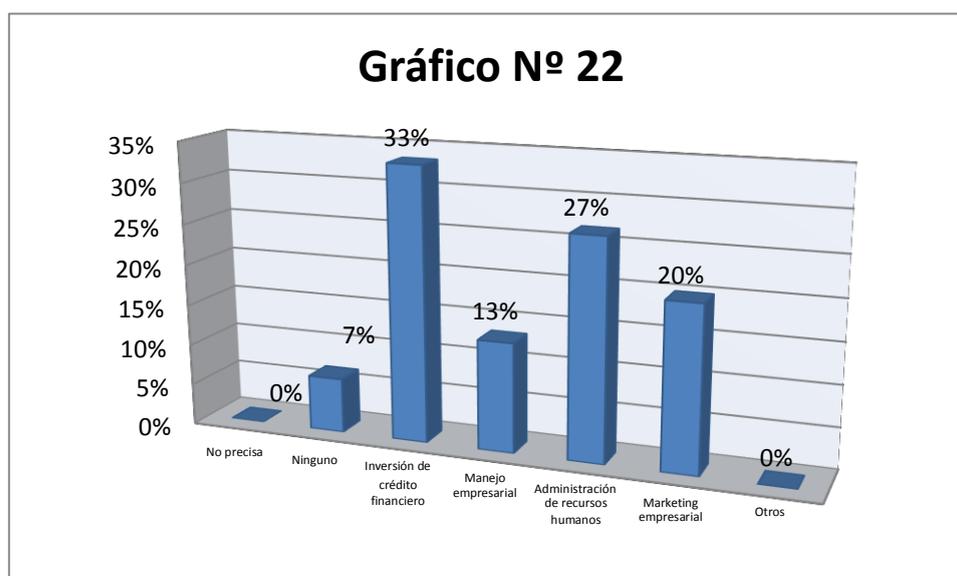
Del 100% de los encuestados, el 47% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años, el 33% manifestó que recibió dos capacitaciones, el 13% más de tres y el 7% no recibió ninguna capacitación.

Tabla N° 22

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

Tipo de cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Ninguno	1	7%
Inversión de crédito financiero	5	33%
Manejo empresarial	2	13%
Administración de recursos humanos	4	27%
Marketing empresarial	3	20%
Otros	0	0%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



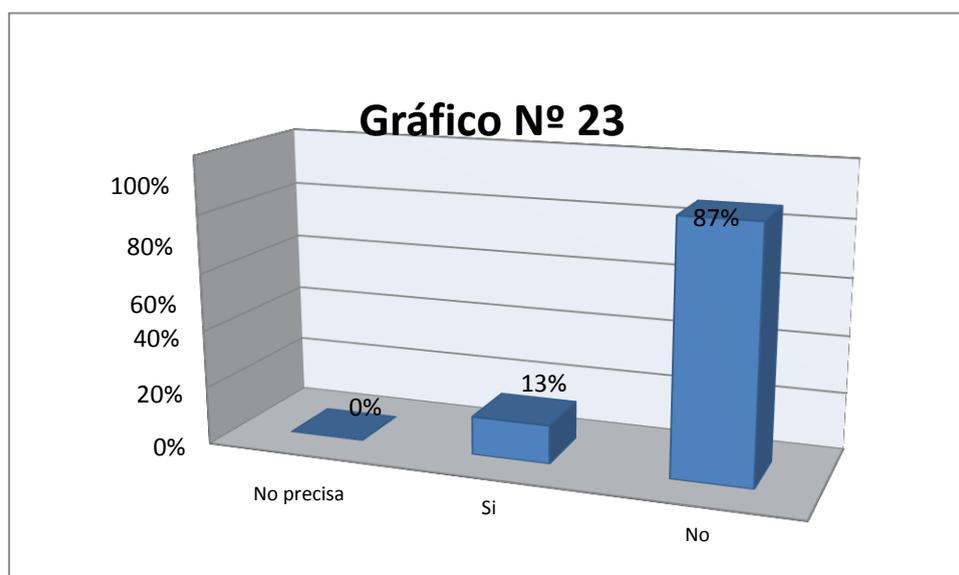
Del 100% de los encuestados que participo en capacitación, el 33% manifestaron que la capacitación que tuvieron fue en inversión de crédito financiero, el 27% en administración de recursos humanos, el 20% en marketing empresarial, el 13% en manejo empresarial y el 7% no participaron en ninguna.

Tabla N° 23

El personal de su empresa ¿Ha recibido alguna capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	2	13%
No	13	87%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



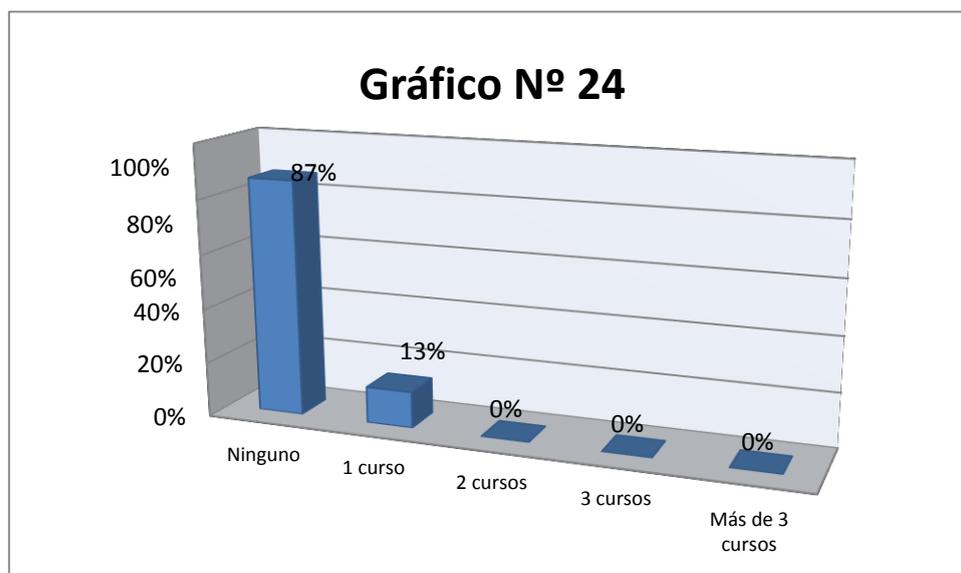
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% manifestó que su personal no ha recibido capacitación y el 13% que sí.

Tabla N° 24

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

Curso de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	13	87%
1 curso	2	13%
2 cursos	0	0%
3 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuetados.



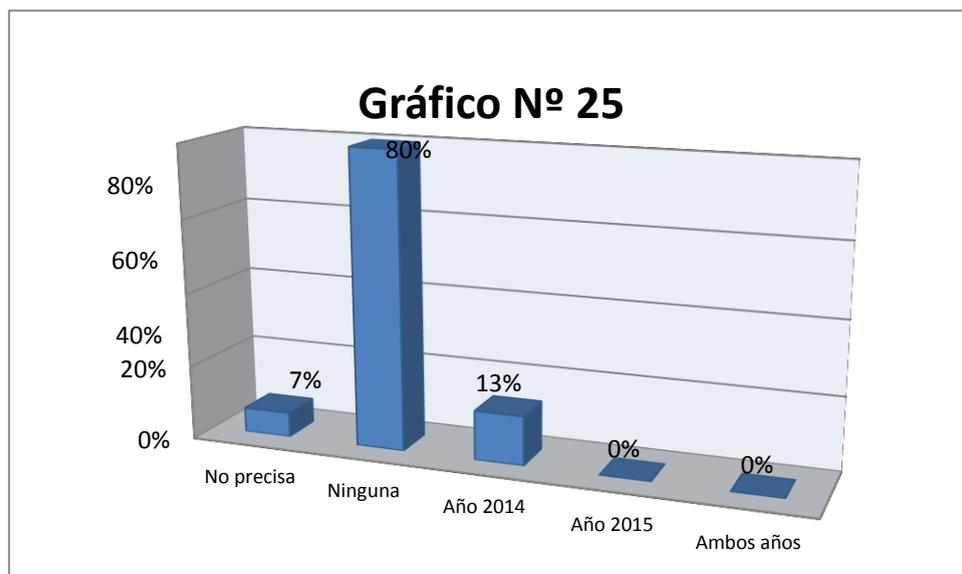
Del 100% de los encuestados, el 87% manifestaron que no participaron en ningún curso de capacitación y el 13% que participaron de un curso.

Tabla N° 25

¿En qué años recibió más capacitación?

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	7%
Ninguna	12	80%
Año 2014	2	13%
Año 2015	0	0%
Ambos años	0	0%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



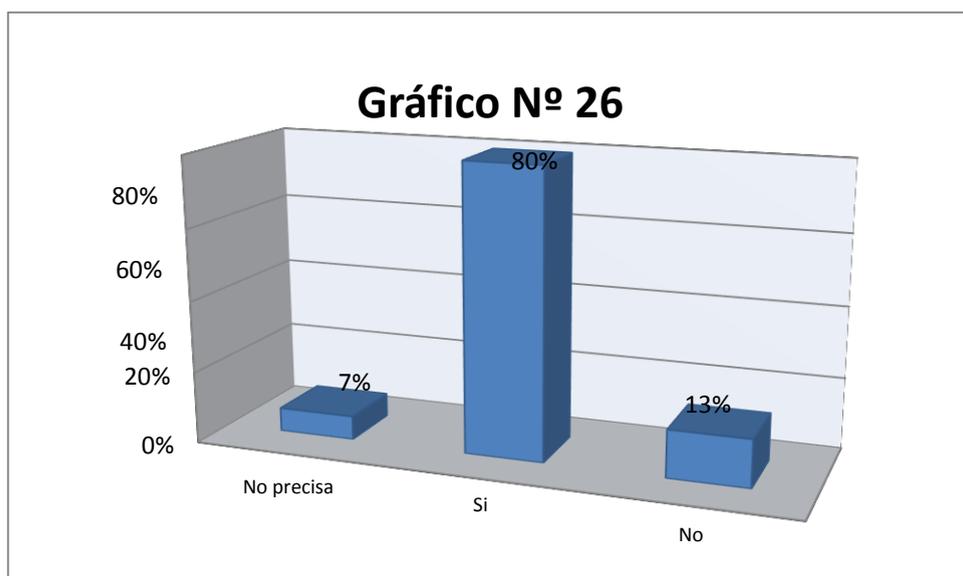
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% no tuvo ninguna capacitación, el 13% tuvo más capacitación en el año 2014 y el 7% no precisa.

Tabla N° 26

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

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	7%
Si	12	80%
No	2	13%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



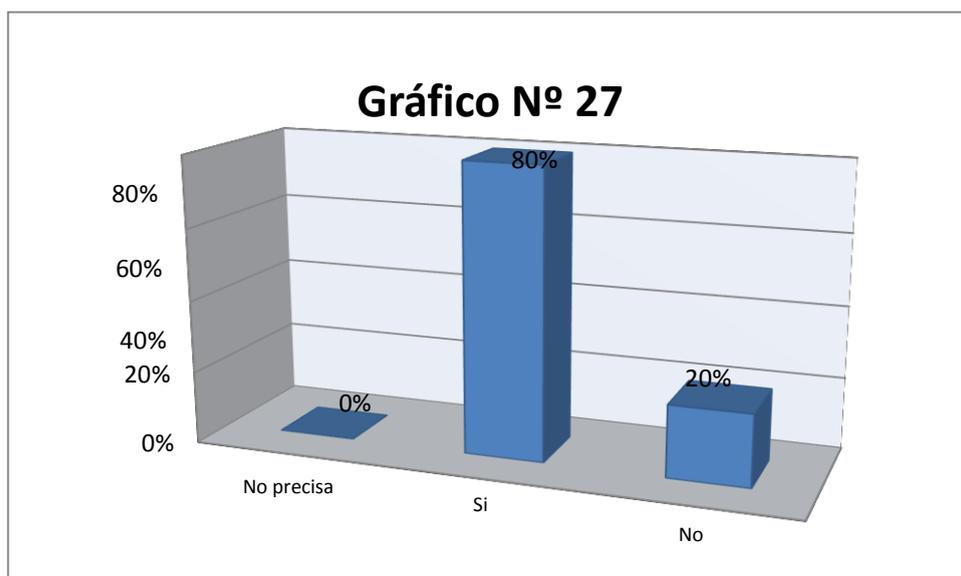
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% declararon que consideran a la capacitación como una inversión, el 13% no precisaron si consideran a la capacitación como inversión y el 7% no precisa.

Tabla N° 27

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

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	12	80%
No	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestados.



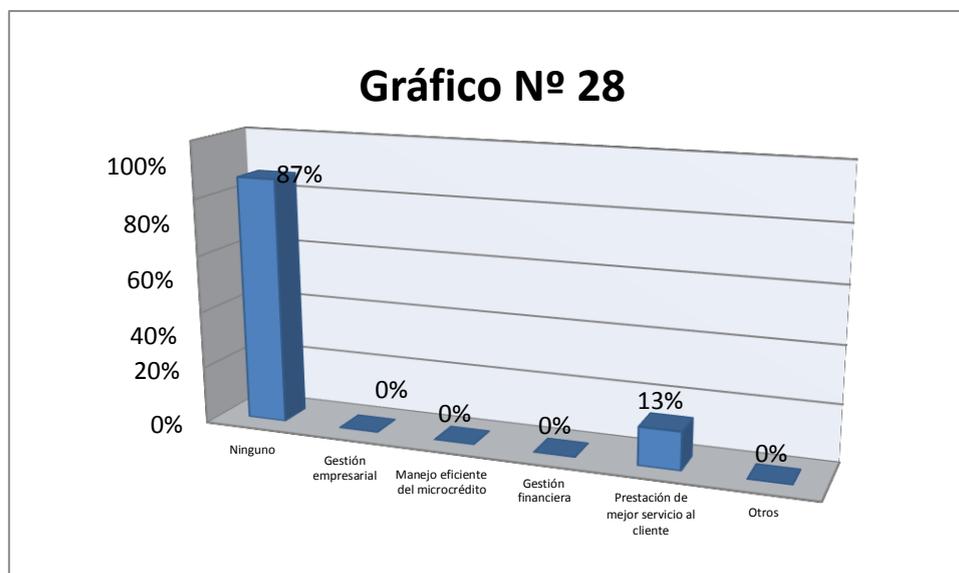
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% declararon que si consideran que la capacitación es relevante para su empresa y el 20 % que no.

Tabla N° 28

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	13	87%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	2	13%
Otros	0	0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



Del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% manifestaron que no capacitaron a sus trabajadores y el 13% en prestación de mejor servicio al cliente.

5. Respecto a la rentabilidad

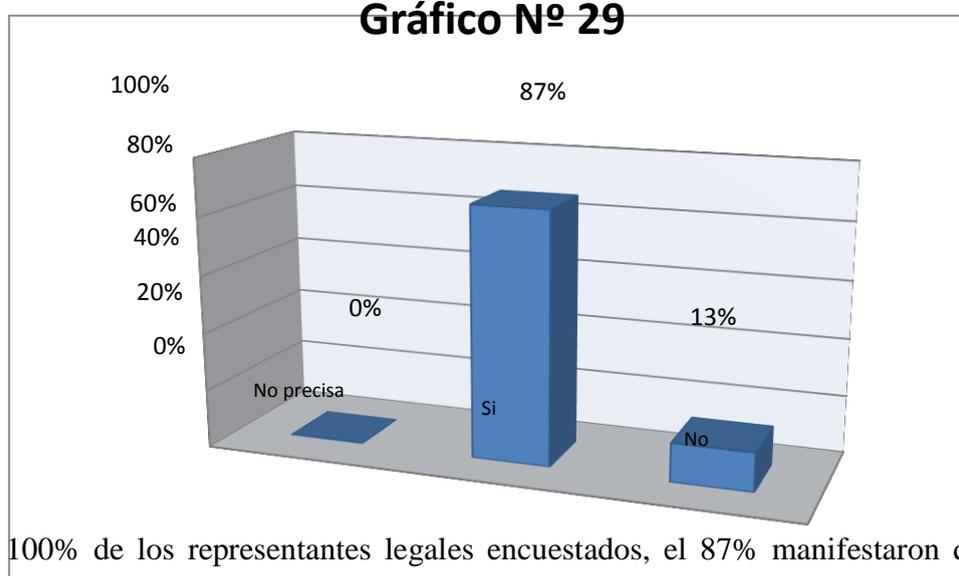
Tabla N° 29

¿Creé usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

El financiamiento mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	13	87%
No	2	13%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.

Gráfico N° 29



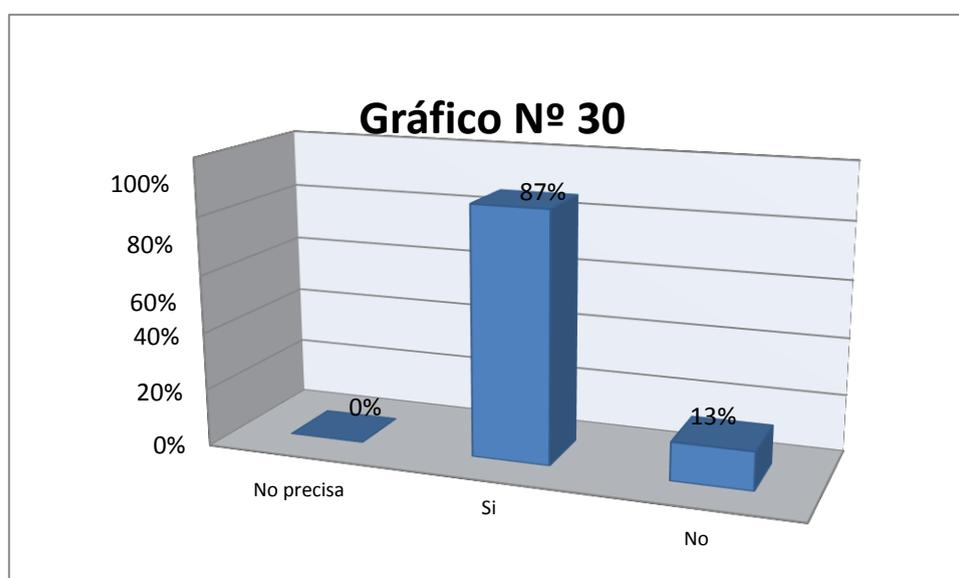
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoro con el financiamiento y el 13% que no.

Tabla N° 30

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	13	87%
No	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



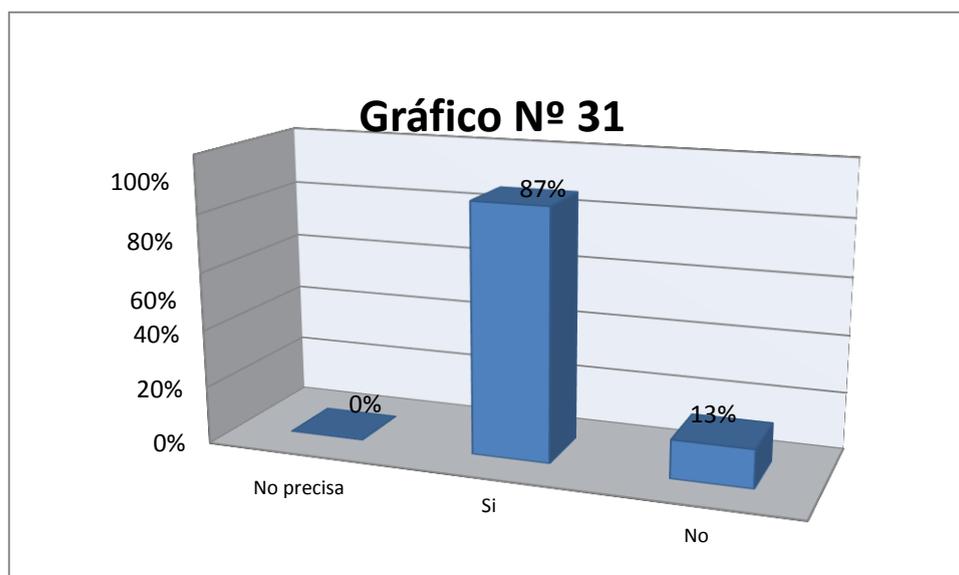
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% manifestó que la capacitación si mejoro la rentabilidad de su empresa y el 13% no participó en ninguna capacitación.

Tabla N° 31

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado los dos últimos años?

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	13	87%
No	2	13%
Total	15	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



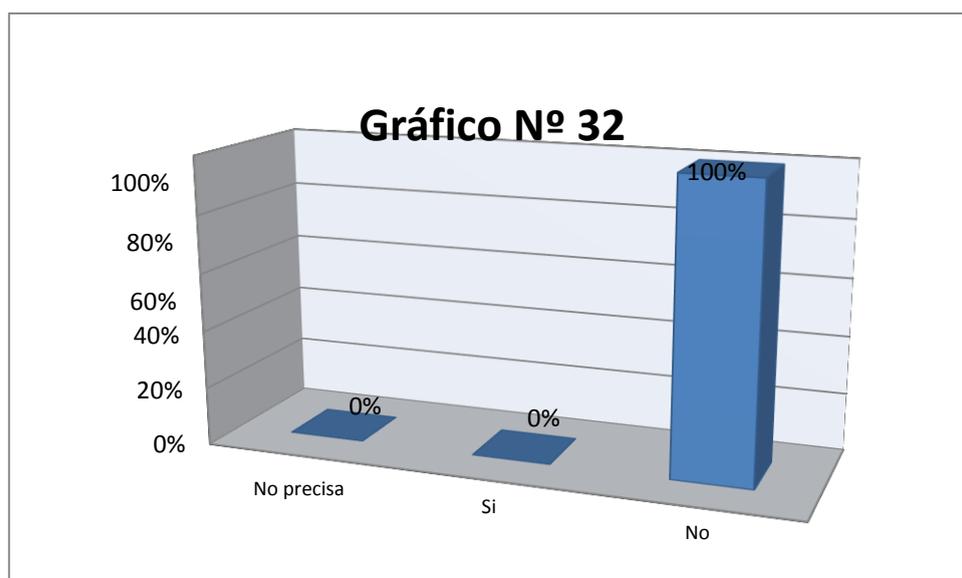
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 87% manifestó que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los dos últimos años y el 13% manifestó que la rentabilidad sus empresas no mejoró en los dos últimos años.

Tabla N° 32

¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los dos últimos años?

Disminución de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	0	0%
No	15	100%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype encuestadas.



El 100% de los encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido los dos últimos años.