



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO  
COMPRA/VENTA DE ARTÍCULOS DE  
FERRETERÍA-SIHUAS, 2015.**

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

**AUTOR:**

**BACH. PEDRO DEYVIS LOPEZ VELASQUEZ**

**ASESOR:**

**MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO**

**CHIMBOTE –PERÚ**

**2018**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO  
COMPRA/VENTA DE ARTÍCULOS DE  
FERRETERÍA-SIHUAS, 2015.**

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

**AUTOR:**

**BACH. PEDRO DEYVIS LOPEZ VELASQUEZ**

**ASESOR:**

**MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO**

**CHIMBOTE –PERÚ**

**2018**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

**DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA**

**PRESIDENTE**

**MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN**

**SECRETARIO**

**DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA**

**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por darme sabiduría, bendición y la fortaleza para conseguir este trabajo, mi gratitud a Dios es inmensa y eterna, gracias Dios por tanto amor.

A mi familia por el apoyo incondicional, por los consejos y las fuerzas que me dan para seguir adelante en la vida, quienes por tal se merecen todo mi cariño y mi respeto.

A mi asesor de tesis, Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco, por las enseñanzas que nos transmite cada día, gracias por sembrar una semilla en nosotros para ser profesionales competitivos y de calidad en nuestro país, por eso y otras razones valoramos y apreciamos su valentía y su exitosa profesión.

## **DEDICATORIAS**

Dedico especialmente este trabajo a Dios que me da su bendición y sabiduría para terminar con éxito este trabajo de investigación, porque con la ayuda y bendición de Dios todo lo puedo lograr.

Dedico a mis padres y a mis hermanas por todo el apoyo incondicional que me han dado, porque ellos siempre están presentes en los momentos que más los necesito, para darme ánimo y consejos para ser una persona mejor cada día.

A mi asesor de tesis por brindarme su tiempo y enseñanza en esta etapa de mi vida profesional.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015. La investigación fue o experimental y descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 29 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a las características de los dueños de las Mypes:** Del 100% de los representantes legales de las Mypes, el 70% son adultos, el 90% son del sexo masculino, el 50% tiene grado de instrucción superior no universitaria, el 60% son casados y el 80% son comerciantes. **Respecto a las características de las Mypes:** El 80% tienen más de 4 años en el sector y rubro, el 90% son formales, el 80% posee tres trabajadores permanentes, el 70% posee 2 trabajadores eventuales y el 70% se formaron por subsistencia. **Respecto a las características del financiamiento:** El 80% de las Mypes estudiadas financia sus actividades con fondos de terceros, el 62% lo obtuvo de entidades no bancarias formales, el 87% obtuvo financiamiento de corto plazo y el 75% lo invirtió en capital de trabajo. **Respecto a las características de la capacitación:** El 90% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 90% dijo que su personal no recibió capacitación y el 80% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que la mayoría (80%) del crédito recibido fue externo (de terceros), del sistema no bancario formal, de corto plazo e invertido en capital de trabajo; asimismo, no recibieron capacitación en el otorgamiento de los créditos.

**Palabras clave:** Financiamiento, capacitación, descriptiva, Mypes.

## ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Describe the characteristics of financing and training of micro and small enterprises in the trade-sector sector purchase / sale of hardware items from Sihuas, 2015. The research was either experimental and descriptive, to carry it out a population sample of 10 Mypes was chosen, to which a questionnaire of 29 closed questions was applied, using the survey technique; obtaining the following results: Regarding the characteristics of the owners of the Mypes: Of 100% of the legal representatives of the Mypes, 70% are adults, 90% are male, 50% have a higher level of education university, 60% are married and 80% are merchants. Regarding the characteristics of Mypes: 80% have more than 4 years in the sector and sector, 90% are formal, 80% have three permanent workers, 70% have 2 temporary workers and 70% were trained by subsistence. Regarding the characteristics of the financing: 80% of the Mypes studied finance their activities with third-party funds, 62% obtained it from formal non-banking entities, 87% obtained short-term financing and 75% invested it in equity capital. job. Regarding the characteristics of the training: 90% did not receive training for the granting of the loan, 90% said that their personnel did not receive training and 80% considered that the training is relevant for their company. Finally, it is concluded that the majority (80%) of the received credit was external (from third parties), from the formal non-banking system, of short term and invested in working capital; likewise, they did not receive training in the granting of credits.

**Keywords:** Financing, training, descriptive, Mypes.

## CONTENIDO

<b>CARÁTULA</b> .....	i
<b>CONTRACARÁTULA</b> .....	ii
<b>JURADO EVALUADOR DE TESIS</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	iv
<b>DEDICATORIAS</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>CONTENIDO</b> .....	viii
<b>INDICE DE CUADROS</b> .....	x
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	11
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	17
2.1 Antecedentes: .....	17
2.1.1 Internacionales.....	17
2.1.2Nacionales .....	20
2.1.3 Regionales .....	22
2.1.4Locales.....	24
2.2 Bases teóricas .....	24
2.2.1 Teorías del financiamiento: .....	24
2.2.2Teorías de la capacitación: .....	38
2.2.3 Teorías de Mypes: .....	46
2.2.4 Teorías del sector comercio:.....	52
2.3 Marco conceptual .....	53
2.3.1 Definiciones de financiamiento:.....	53
2.3.2 Definiciones de capacitación:.....	54
2.3.3 Definiciones de empresa: .....	55
2.3.4 Definiciones de Mypes:.....	56
2.3.5 Definiciones de sector comercio: .....	57
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	58
3.1 Diseño de investigación.....	58



3.1.1 No experimental .....	58
3.1.2 Descriptivo .....	58
3.2 Población y muestra .....	58
3.2.1 Población .....	58
3.2.2 Muestra .....	58
3.3 Definición y operacionalización de las variables. ....	59
3.4 Técnicas e instrumentos .....	62
3.4.1 Técnicas: .....	62
3.4.2 Instrumentos: .....	62
3.5 Plan de análisis .....	62
3.6 Matriz de consistencia .....	63
3.7 Principios éticos .....	64
<b>IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS</b> .....	<b>65</b>
4.1 Resultados: .....	65
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: .....	65
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: .....	66
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: .....	67
4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: .....	69
4.2 Análisis de resultados: .....	70
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1: .....	70
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2: .....	71
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3: .....	72
4.2.4 Respecto al objetivo específico 4: .....	73
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	<b>75</b>
5.1 Respecto al objetivo específico 1: .....	75
5.2 Respecto al objetivo específico 2: .....	75
5.3 Respecto al objetivo específico 3: .....	75
5.4 Respecto al objetivo específico 4: .....	76
5.5 Conclusión general: .....	76
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS</b> .....	<b>78</b>
6.1 Referencias bibliográficas: .....	78
6.2 Anexos: .....	85

6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información.....	85
6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados.....	88

### **INDICE DE CUADROS**

<b>N° DE CUADRO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PÁGINA</b>
01	Objetivo específico 1 .....	65
02	Objetivo específico 2.....	66
03	Objetivo específico 3.....	67
03	Objetivo específico 4.....	69

## I. INTRODUCCIÓN

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes), en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países; convirtiendo a las Mypes en un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo económico de los países, por representar en términos cuantitativos mayor presencia en el ámbito empresarial (Flores, 2004). En términos porcentuales las Mypes representan más del 97% del total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen con el 50% ó 60% del Producto Bruto Interno (Emprende Mype, 2016).

Por lo anteriormente expresado, la relevancia económica de las Mypes en los países, ha dado lugar al desarrollo de programas, políticas y otras relacionadas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias favorables como la del Continente Europeo y de algunos países de América Latina, que a continuación pasamos a describir.

En Europa (en la mayoría de países), se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las Pymes respecto a: La capacitación, el financiamiento y las 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 pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Por lo que la financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar el desarrollo y crecimiento de las economías de dichos países (Flores, 2004).

Los programas de financiamiento de las Mypes en Europa, tuvieron y tienen como objetivo estimular la creación de empresas, facilitando el acceso a una financiación preferente, donde las inversiones financiables se daban a través de la adquisición de activos fijos y activo circulante, con el único requisito de ejercer su actividad y realizar la inversión objeto del préstamo en el ámbito territorial de cada país, y el plan de estas empresas tenían que incluir aspectos innovadores, relacionados con el producto y/o servicio que ofrecen y demandan. En cuanto a los créditos que otorgan las entidades públicas que actúan o han actuado en Europa como entidades financieras, destacan los bancos de desarrollo, de fomento, comerciales, mixtos, agrario, industrial y de vivienda; la intervención de todas las entidades competentes fue favorable para el crecimiento y desarrollo de estas empresa del viejo continente que actualmente gozan de bonanza económica(Flores, 2004).

En América Latina y el Caribe, las Mypes son actores importantes del desarrollo económico de los países, representan entre el 95 y el 99% del total de empresas, en términos de empleo representan el 61% de la PEA y contribuyen con el30% de PBI; sin embargo, es poco relevante en relación con las exportaciones directas, que sólo representa el 9%(SELA 2015).Referente a esto, **Bernilla (2006)**, determina que es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas en cuanto al acceso a financiamiento (créditos) y capacitación empresarial.

En los últimos 20 años, los gobiernos de la región han desarrollado instrumentos y programas de apoyo a las Mypes para fomentar su crecimiento. Gracias a ello, en algunos países como Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile han mejorado su desempeño económico y productivo, y se ha creado un ambiente de negocios favorable y han puesto en marcha iniciativas relacionadas con el acceso al crédito y la asistencia técnica para introducir mejoras en la gestión y la calidad, así como la ampliación y búsqueda de mercados, la participación en el comercio exterior, la capacitación de los recursos humanos y el desarrollo empresarial, entre otras aspectos fundamentales (**Franklin, Marcelo, Ana et al, 2012**).

Por su parte, recién en los últimos años las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las Mypes. Al respecto, **León y Schreiner (1998)** afirman que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mypes; esto ha sido creciente a lo largo del tiempo; pero desde el punto de vista del libre mercado; donde las Mypes casi no son competitivas, respecto a las medianas y grandes empresas.

En el Perú, la labor que llevan a cabo las Mypes es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. El 98% de las empresas en el país son micro y pequeñas, las mismas que aportan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI) y proporcionando el 80.96% de la población económicamente activa. Sin embargo, éstas enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia y desarrollo, respecto a esto se ha identificado cinco factores que limitan la consolidación de su crecimiento, éstos son: Administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales. 1. En su mayoría, es de tipo familiar, lo que trae consigo que la persona que supla al dueño, muchas veces, no cuente con una preparación y capacitación adecuada. 2. El crecimiento de las Mypes tiene relación con aspectos de mercadeo, establecimiento de precios, control de la producción y control de inventarios. 3. Entre los factores que más destacan, es el limitado acceso al crédito. 4. La falta de una visión de largo plazo y planes estratégicos. 5. Los factores externos que están relacionados con la corrupción, informalidad y tecnología (**Roca, 2011**).

Por su parte, **Flores (2004)** afirma que son muy escasos las políticas y programas de apoyo relacionados a la capacitación y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad; y aún más, garantizar su permanencia en el mercado. Asimismo, indica que, son muchos los obstáculos para que las Mypes puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las

entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, plazos muy cortos, entre otros.

Asimismo, **Lourffat (2012)** manifiesta que, en el Perú las Mypes son uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno, al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos como: Chile, Brasil y México.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovechar a las Mypes, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, y por la escasa participación del gobierno. Referente a esto, el **Ministerio de la Producción (2013)** indica que el 47% de las Mypes llegan hasta los 5 años de vida; siendo uno de los principales factores, no contar con información actualizada y consistente y al instante, que les permita tomar las decisiones concretas y correctas para satisfacer la demanda de un determinado mercado en condiciones competitivas, sea éste nacional o internacional.

Otro punto muy relevante es la falta de conocimiento de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, porque muchos de ellos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no, porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casita", o porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades informales que otorgan crédito y muchas veces son estafadas, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGs, Cooperativas de Ahorro y de Crédito, el Banco del Trabajo, entre otros. Asimismo, muchos empresarios no tienen interés en la capacitación en manejo empresarial, porque creen que solo con tener experiencia, pueden manejar un negocio.

En la región Ancash, el 99.33% de las empresas son Mypes, contribuyen con el 63.6% de la PEA. En los últimos años, el PBI de Ancash ha tenido un comportamiento creciente, por ejemplo, en el 2008 alcanzó el nivel más alto de crecimiento con una tasa de 8.8%, la participación de los distintos sectores que

contribuyeron con el valor agregado bruto de la región fue: Minería con 29.5%, seguido de otros servicios con 16.2%, Manufactura con 12.2%, Construcción con 8.5% y el sector Transportes y Comunicaciones con 7.8% (**Ministerio de la Producción, 2012**).

Por otro lado, **León(2014)** indica que en la región Ancash, las Mypes presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Asimismo, la escasa capacitación de las Mypes, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial; es decir, son renuentes al cambio. Por ello, casi no cuentan con financiamiento, tampoco con la capacitación adecuada para hacer surgir sus negocios. Finalmente, tampoco cuentan con las condiciones adecuadas para formalizarse.

Sihuas es una ciudad que está creciendo, es por ello que existen muchos establecimientos de negocios conocidas como Mypes del sector comercio rubro compra/venta de artículos de ferretería. Estas Mypes en su mayoría se encuentran ubicadas en la Av. 28 de Julio. Sin embargo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos, a qué plazo les otorgan los créditos, si reciben capacitación o no, si capacitan o no a sus trabajadores, entre otros aspectos. Este desconocimiento, implica que en este sector y en el rubro, haya un vacío del conocimiento.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015?** Para dar respuesta a este problema, se plantea el siguiente objetivo general: **Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.**

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

1. Describir las características de los representantes legales y/o dueños de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.
4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.

La investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento y capacitación de las Mypes del ámbito de estudio.

Asimismo, la investigación se justifica porque los resultados obtenidos servirán de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del distrito de Sihuas, provincia de Sihuas y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, 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 y la Escuela Profesional de Contabilidad, mejore sus 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 informe de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido (2011)** en su investigación denominada: “El financiamiento a las Mypes en América Latina”. Santiago de Chile, cuyo objetivo general fue identificar las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las Mypes impulsadas en los países de América Latina. El estudio se enfocó en la dinámica de las instituciones e instrumentos financieros en países como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, México y otros. Para esta investigación se utilizó el método analítico inductivo de un trabajo de campo, incluyó entrevistas a los funcionarios de las diferentes regiones, llegando a los siguientes resultados: En Argentina, solo el 20% de las Mypes obtuvieron crédito del sistema financiero privado, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años. En Brasil, el 13% de las Mypes accedieron a financiamiento de los bancos privados; por otro lado, el 20% obtuvieron crédito de los bancos públicos. En Bolivia, sólo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito. En México, el 19% de las Mypes acceden a financiamiento. En El Salvador el 35,1% obtuvieron crédito en los últimos 5 años. Finalmente, los autores mencionados llegaron a la siguiente conclusión: Los países de la región presentan un cuadro caracterizado por un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos.

**Collao, Pessoa, Arroio, et al (2013)** en su investigación titulada: “Análisis de las políticas de apoyo a las Mypes en América Latina y el Caribe”. Junta de las Naciones Unidas. Realizada en Chile. En este trabajo se incluyen los análisis de políticas e instituciones de apoyo a las Mypes en Bolivia, Brasil, Colombia, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Llegaron a las siguientes conclusiones: En Bolivia a partir del análisis de los planes y estrategias de apoyo al sector productivo formulados por el actual gobierno, así como de las diferentes normas vigentes que los sustentan, entre ellas, la Nueva Constitución Política del Estado, la ley de autonomía y descentralización, las compras estatales, así como otras que están en proceso de consulta, se evidencia una clara intencionalidad de fomento a las Mypes y a las organizaciones de tipo comunitario, por medio del acceso a capacitación, asistencia técnica, tecnología, financiamiento y mercados. En Brasil las iniciativas de política contribuyeron directamente a este escenario. Se movilizaron significativos esfuerzos para establecer un marco legal de tratamiento diferenciado de las MYPE, para promover la desburocratización y la creación de un ambiente favorable a sus negocios, ofrecer capacitación técnica y de gestión, fomentar las exportaciones y mejorar el acceso a líneas de crédito para capital de trabajo, inversiones en capacidad productiva e innovación. Asimismo, en otros países como en Colombia, República Dominicana, Uruguay y Venezuela, las políticas de fomento a las Mypes se profundizaron, sumándose nuevas alternativas de apoyo, fundamentalmente con la creación de instituciones especializadas en la atención a este sector. Sin embargo, los autores citados indicaron que, aún persiste una cantidad de falencias en materia de política Mype, entre las que figuran aquéllas asociadas al limitado alcance de los programas, a las pocas evaluaciones de impacto, entre otras.

**Bárcena, Prado, Cimoli y Pérez (2013)** en su investigación denominada: “Cómo mejorarla competitividad de las Mypes en la Unión Europea y América Latina, el Caribe y España”, llegaron a la siguientes resultados: Respecto al financiamiento, manifiestan que el financiamiento es la pieza faltante para la internacionalización de las Mypes, por lo que tienen grandes necesidades

financieras para ampliar capacidades, adquirir competencias, desarrollar estructuras productivas y gerenciales e implementar estrategias. Así, el financiamiento adquiere un carácter instrumental para el logro de los principales objetivos que se persiguen: crear condiciones para reducir la brecha de productividad e incrementar la competitividad. Por lo tanto, para avanzar en el desarrollo de un sistema que contemple en forma integrada el financiamiento, se necesita una visión de conjunto de las necesidades financieras de las Mypes y de las restricciones que enfrentan para la obtención de créditos. En tal sentido, los autores indican que para la internacionalización de las Mypes es esencial la capacitación de los recursos humanos en aspectos concretos y específicos en lo que respecta capacidades administrativas, manejo estratégico de los negocios y el desarrollo de una cultura y una conciencia exportadora.

**Flores y Flores (2011)** en su investigación denominada: “La importancia de la capacitación en la micro y pequeñas empresas artesanales del Valle del Mezquital Estado de Hidalgo” México, cuyo objetivo general fue mostrar la importancia de la capacitación y la innovación tecnológica de las microempresas artesanales del valle del Mezquital del Estado de Hidalgo. Llegaron a los siguientes resultados: Al ofrecer capacitación, asesoría y asistencia técnica en diseño, procesos productivos y comercialización de productos artesanales a las comunidades y/o grupos de artesanos organizados, mejoraran la calidad de los productos que tradicionalmente se elaboran y generararan nuevos productos artesanales, con innovaciones en diseño y producción. Asimismo, concluyen haciendo mención que, al ofrecer capacitación, asesoría y asistencia técnica en diseño, procesos productivos y comercialización de productos, se mejorará la calidad y se logrará que las Mypes sean más competitivas a nivel mundial. Esto será posible a través de la implementación de cursos y seminarios en los que se manejan una serie de temas como: administración de proyectos tecnológicos, propiedad intelectual, conocimiento, gestión de la tecnología, análisis y redacción de patentes, creación de valor, formación de emprendedores, estrategias de obtención de capital de riesgo para el desarrollo de empresas tecnológicas, estímulos fiscales para el desarrollo tecnológico, evaluación de riesgos para proyectos tecnológicos,

figuras de protección intelectual, fuentes de financiamiento para el apoyo al desarrollo tecnológico, generación de nuevos productos, inteligencia competitiva, modelos de innovación, planeación estratégica empresarial, financiera, operativa y tecnológica de una empresa, plan de negocios, posicionamiento competitivo, prácticas de creación de valor, transferencia de tecnología; logrando un instrumento para inducir la cultura empresarial para la competitividad.

### 2.1.2 Nacionales

En este informe de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todos aquellos trabajos de investigación realizados por algún investigador en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Ancash; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Inga (2011)** en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo-Pucallpa 2009 – 2010”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería. Y los objetivos específicos fueron: Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio; describir las principales características de las Mypes del ámbito de estudio; describir las principales características del financiamiento en las Mypes del ámbito de estudio y describir las principales características de la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio. En la investigación se utilizó el método descriptivo con una muestra de 8 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: El 88% fueron de edad adulta, es decir tenían entre 26 a 60 años, el 62% fueron del sexo femenino y el 38% tuvieron secundaria completa. **En cuanto a las**

**características de las Mypes:** El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 100% son formales, el 88% posee más de tres trabajadores permanentes, el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual. **En cuanto a las características del financiamiento:** El 62% desarrollaron sus actividades recurriendo a financiamiento de terceros, el 50% de las Mypes obtuvieron crédito de corto plazo y el 62.5% lo invirtieron en capital de trabajo. **En cuanto a la capacitación:** El 24% no precisaron si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito, el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 100% sí considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% sí considera que la capacitación es relevante para sus empresas.

**Tacas (2011)** en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010”. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010. Y los objetivos específicos fueron: 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 - 2010. 2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ventas de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 - 2010. 3. Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las Mypes del sector comercio - rubro ventas de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 - 2010. 4. Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del sector comercio - rubro ventas de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009 - 2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió a una población muestral de 5 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes legales

o dueños de las Mypes son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 40 a 45 años. El 100% son del sexo masculino. El 60% tienen grado de instrucción secundaria completa. **Respecto a las características de las Mypes:** El 60% de las Mypes estudiadas se dedican al negocio hace más de 03 años. El 80% indicaron que son formales. El 60% indicaron que tienen 02 trabajadores permanente, mientras que el 60% tienen 1 trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** El 60% de las Mypes encuestadas financian su actividad con recursos de terceros. El 100% recibieron sus créditos a corto plazo. El 100% invirtieron sus créditos recibidos en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 100% de las Mypes encuestadas manifestaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito. El 60% de las Mypes encuestadas manifestaron que no recibieron ninguna capacitación. El 75% manifestaron que su personal no recibió capacitación. El 100% consideran que la capacitación sí es una inversión. El 100% considera que la capacitación sí es relevante para sus negocios.

### 2.1.3 Regionales

En este informe de investigación se entiende por antecedentes regionales a todos los trabajos de investigación realizados por algún investigador en cualquier ciudad de la región Ancash, menos en la provincia de Sihuas; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Sessarego (2015)** en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento para optimizar la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferreterías de la ciudad de Huarney, 2011”. Cuyo objetivo general fue: Describir la caracterización del financiamiento para optimizar la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferreterías de la ciudad de Huarney, 2011. Y los objetivos específicos fueron: 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio; 2. Describir las principales características de las Mypes del ámbito de estudio y 3. Describir las principales características del financiamiento de las Mypes del

ámbito de estudio. La investigación fue descriptiva, se escogió en forma dirigida una muestra de 3 Mypes de una población de 6, se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes son adultos, sus edades fluctúan entre 30 a 40 años, el 67% es de sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa. **Respecto a las características de las Mypes:** El 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio hace más de 03 años respectivamente, el 100% son formales en el sector comercio, el 100% tiene de 01 trabajador permanente y el 67% de las Mypes indicaron que su objetivo principal es para subsistir. **Respecto al financiamiento:** El 67% de las Mypes financian su actividad con recursos de terceros, el 100% indicaron que el crédito obtenido fue a corto plazo, y el 100% lo invirtieron su crédito en capital de trabajo.

**León (2013)** en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de repuestos automotrices del distrito Chimbote, periodo 2010-2011”.Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro compra/venta de repuestos automotrices del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. Y los objetivos específicos fueron: 1.- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio. 2.-Describir las principales características de las Mypes del ámbito de estudio. 3.-Describir las principales características del financiamiento de las Mypes del ámbito de estudio. 4.-Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 15 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 42 preguntas. Obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los representantes legales son personas adultas, sus edades oscilan entre 31 y 40 años. El 53% son del sexo femenino. El 40% tienen grado de instrucción superior universitaria completa. **Respecto a las características de**

**las Mypes:** El 80% de los microempresarios se dedican al comercio por más de 3 años, el 80% son formales, el 40% tienen más de 2 trabajadores permanentes y el 40% tiene un trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** El 56% de las Mypes recibieron crédito del sistema bancario, el 89% indicaron que el crédito fue a corto plazo, el 78 % invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 60% de los representantes legales de las Mypes no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 60% manifestaron que sus trabajadores no reciben capacitación y el 60% manifestaron que la capacitación es una inversión.

#### **2.1.4 Locales**

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a toda investigación realizado por cualquier investigador en alguna ciudad de la provincia de Sihuas, que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

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

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teorías del financiamiento:**

**Kong y Moreno (2014)** establecen que, el financiamiento cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

#### **Teoría tradicional de la estructura financiera**



Entre las teorías de financiamiento más destacadas en el mundo se encuentran las de Modigliani & Miller (1958) citado en **Quispe (2015)**, determinan que la estructura de financiamiento de una empresa estará relacionado con costo de la deuda y capital. En esta investigación comenzare a explicar sobre, estos autores que fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. La teoría de M & M indica, que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones, las cuales son:

**Proposición I:**

Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (**Brealey y Myers, 1993**).

**Proposición II:**

Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, en función lineal de la razón de endeudamiento (**Brealey y Myers, 1993**).

**Proposición III:**

Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (**Fernández, 2003**).

### **Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order)**

Una propuesta alternativa a la Teoría del Equilibrio Estático, la formulan Myers y Majluf (1984) citado por **Hennings (2014)**, manifiesta que las empresas optan por la financiación externa, solo si la autofinanciación es insuficiente. En esta teoría, el atractivo por los ahorros impositivos por intereses del endeudamiento, el riesgo de la insolvencia financiera, son consideraciones secundarias.

### **Financiamiento de las Mypes en América Latina**

Los problemas que enfrentan las microempresas, para acceder al crédito, y las desventajosas condiciones en que lo logran respecto de las empresas de mayor tamaño, continúan entre los principales obstáculos para su consolidación y desarrollo. Para intentar explicar los rasgos que tiene el financiamiento a las empresas más pequeñas en América Latina, es necesario también analizar la evolución y estructura del sistema financiero y comprender cuáles de sus características afectan en mayor medida a los mecanismos de financiamiento de las Mypes. La consolidación de un sistema financiero adecuado y favorable es fundamental para impulsar el desarrollo productivo, en particular de las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina (**OCDE Y CEPAL, 2013**). En síntesis, podemos afirmar que casi la mayoría de las micro y pequeñas empresas en América latina afrontan similares problemas en lo que respecta el acceso al financiamiento externo.

### **Evolución del sistema financiero en América Latina: la brecha de financiamiento**

Para poder comprender mejor las causas de la brecha de financiación del sector, es preciso describir la evolución y el estado actual del sistema financiero en la región, en especial la evolución del modelo de negocio de la banca minorista, el incremento de la presencia de la banca extranjera, la evolución de los márgenes de intermediación y de los niveles de dolarización, y los cambios regulatorios introducidos en los últimos años. Además, es necesario examinar cómo estos elementos afectan las características del financiamiento a las microempresas y Pymes en la región.

El sistema financiero en América Latina ha experimentado cambios importantes en las dos décadas recientes. A partir de los años noventa en la región entraron en vigor reformas orientadas a la liberalización financiera, que llevaron a un involucramiento más moderado del Estado y una mayor participación del sector privado; en particular, hubo un aumento de la extranjerización y la concentración bancaria. Esta última ha aumentado sustancialmente en la última década, con un incremento en el promedio de activos de los tres bancos más grandes, desde 51% en el 2000 a 71% en el 2009.

Asimismo, la participación de la banca extranjera ha crecido progresivamente en América Latina en términos de activos hasta llegar a 31%, una de las más altas del mundo, por encima de Asia del Sur (8%) y la OCDE (12%), pero cercana a las de África Subsahariana (28%) y Europa del Este (28%) (**Claessens y van Horen, 2012, citado en OCDE Y CEPAL, 2013**).

### **Tendencias del financiamiento de las Mypes en América Latina:**

El acceso al financiamiento continúa siendo limitado para una fracción importante de las Mipymes en América Latina: Menos del 15% del crédito total en la región tiene como destino el sector de las Mipymes, aunque estas son la mayor parte de las unidades productivas y las responsables de cerca del 80% del empleo. Esto sugiere que la evolución reciente de los sistemas financieros en la región no ha respondido adecuadamente a la demanda de instrumentos de crédito a nivel empresarial (**OCDE Y CEPAL, 2013**)

A pesar de que existe una diversificación de los mercados financieros en distintas partes de la región, no son capaces de satisfacer las necesidades financieras de los microempresarios.

## **El financiamiento de las Mypes peruanas**

Entre los recursos a los que tienen acceso la empresa cuando quieren incrementar y agilizar la marcha del negocio, pueden elegir entre financiar sus actividades productivas con recursos financieros propios o recursos financieros ajenos (de terceros), según la evidencia empírica, figura en primer orden el capital ajeno, los cuales pueden ser:

- **Créditos de proveedores:** los proveedores son en gran medida agentes generadores de crédito para la empresa, cuando les vende a crédito la mercadería o servicios.
- **Créditos de entidades bancarias:** son préstamos concedidos por entidades bancarias a los microempresarios, que genera un pago futuro y el pago de intereses. No suele concederse por importes elevados a menos que el empresario tenga bienes o un fiador que ofrece, como garantía al banco.

Los bancos son la fuente más común de financiamiento en nuestro país, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPE cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

- Banco de crédito del Perú.
- Banco del Trabajo.
- Banco Financiero del Perú.
- Mi banco - Banco de la Microempresa.
- Scotiabank, -Crediscotia.
- Banco de Comercio.
- Banco Internacional del Perú.
- Banco Continental.

A parte de lo indicado, existen otras entidades que otorgan otras formas de crédito financiero:

- **Créditos de Entidades Públicas:** existen instituciones estatales y nacionales que fueron constituidas para darle apoyo financiero a las empresas, pero las deficiencias de información, típica en el país

dificultan que empresarios conozcan de manera satisfactoria cuales son los organismos responsables por la ejecución de políticas oficiales.

- **Préstamos de parientes o particulares:** en muchas ocasiones solo se cuenta con este tipo de financiera y que en los últimos años han tomado mucho auge, debido al poco papeleo que exige, solo piden garantía real o un fiador.
- **De otras entidades financieras:** actualmente podemos observar el creciente desarrollo de una variedad de instituciones, que constituyen otras fuentes de financiamiento, entre ellas tenemos:
  - Las sociedades financieras.
  - Compañías de seguro.
  - Banca de inversión.
  - Entidades Hipotecarias
  - EDPYMES.
  - Cajas municipales
  - Cajas rurales
  - ONGs.
- **Créditos internacionales,** actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de la microempresa y Pymes a través de: Líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancas Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa (este último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficio).

Asimismo, el financiamiento externo se clasifica en:

1. **Financiamiento a corto plazo.** Consiste en los fondos obtenidos por la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía (así como dar algo a cambio por un préstamo), y la deuda es pagada en un año

o menos. Generalmente este tipo de financiación se utiliza para satisfacer las necesidades producidas por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales, mayormente se obtiene para proporcionar capital de trabajo.

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. Generalmente, el financiamiento del corto plazo es de un año calendario como máximo.
- 2. El Financiamiento a largo plazo.** Son obligaciones cuyos vencimientos son superiores a 01 año y que son utilizados por las empresas para adquirir maquinaria y equipo o realizar proyectos de inversión,

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. Se amortizan mediante pagos trimestrales, semestrales o anuales, según un plan de pago de cuotas.

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.

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.
- Generalmente, el financiamiento del corto plazo es de un año calendario como máximo.

Generalmente, el financiamiento del largo plazo es de más de un año calendario.

A continuación se presenta las instituciones financieras reguladas y no por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS).

<b>Reguladas por la SBS</b>	<b>Bancos</b>	Banca múltiple, Banco de la Nación, Banco Agropecuario
	Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de Ahorro y Crédito autorizadas a captar depósitos del público y Empresas Financieras.
<b>No Reguladas por la SBS</b>	Privado	ONG.
		Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa comercializadora, entre otras.
	Público	Banco de Materiales (BANMAT).
	Prestamistas	Transportistas, mayoristas, proveedores, otros comerciantes, habilitador informal, tienda o bodega familiar, amigo o vecino préstamo individual, entre otros.
	Junta o Pandero	

Fuente: SBS (2010).

### Mercado financiero



En la actualidad existe un mercado financiero desarrollado para las Mypes que cuenta con una oferta diversificada y productos específicos para las empresas del sector, y una demanda con conciencia muy clara de la necesidad del financiamiento por parte de los empresarios (Villarán, 2010). Sin embargo, el autor indica que al hacer un análisis de los mercados de servicios no financieros se constata que son muy incipientes en capacitación, información, consultoría y tecnología desincorporada. Están constituidas por una oferta escasa y poco adecuada a las necesidades de las Mypes y una demanda casi inexistente. Por ejemplo, no hay un mercado maduro de capacitación para Mypes, la oferta es débil y dispersa, los productos no se adecuan a las necesidades del sector y, por el lado de la demanda, los empresarios no valoran este servicio como útil o indispensable y, por lo tanto, no están dispuestos a pagar por ello.

Las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de otorgar financiamiento a las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean una micro o pequeña empresa y, de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento (Bustamante, 2015).

A continuación la Revista Caballero Bustamante nos presenta algunos bancos que han apostado por el financiamiento de las Mypes:

### **1. Banco Scotiabank.**

La entidad CrediScotia Financiera pertenece al Grupo Scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar.

A continuación, revisamos los diferentes productos que las entidades financieras ponen a disposición de las Mypes:

- a) **Crédito de garantía líquida:** Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo

y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

- b) **Crédito para capital de trabajo:** Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses.
- c) **Financiamiento para inversiones:** Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000 o su equivalente en dólares; se pueden pagar hasta en 72 meses.
- d) **Crédito para proyectos de infraestructura:** Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.
- e) **Línea de capital de trabajo:** Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las Mypes por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

## 2. Banco de Crédito del Perú (BCP)

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las Mypes, sobretodo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “**crédito paralelo**”. El BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas.

Los requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de S/.2, 000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente. Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas. Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación.

- a) **El leasing o arrendamiento financiero:** Es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios.
- b) **Financiamiento de bienes inmuebles:** Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar
- c) **Financiamiento de bienes muebles:** Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. El suministro de este producto puede ser pedido en moneda nacional o en dólares, por sumas desde US\$1,430 hasta US\$100,000, financiándose hasta el 100% del bien. El plazo que brinda el banco a los beneficiarios para costear el préstamo es hasta inclusive 60 meses

### **3. Banco Interbank**

Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las Mypes es el Interbank. A diferencia del Scotiabank y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas.

#### **Créditos para persona natural**

- a) **Créditos para capital de trabajo:** Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval.
- b) **Crédito para activo fijo:** Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equipe su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales. Los requerimientos que se piden a los empresarios son: El negocio debe tener una antigüedad mínima de 18 meses; la edad del dueño debe oscilar entre 25 y 69 años; si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero.

### **Créditos para personas jurídicas**

Al igual que en el otorgamiento de crédito para personas naturales ambos tipos de créditos que se ofrecen (créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijos) comparten ciertas características; estas son: Se presta hasta S/.40,000 ó US\$12,000 sin garantías; por el contrario, se presta hasta S/.100,000 ó US\$30,000 si se cuenta con garantía; para préstamos mayores es necesario que el beneficiario presente garantía inmueble; no se cobra comisión por desembolso; se realizan pre-pagos sin penalidad; se da hasta 90 días de período de gracia.

- a) **Créditos para capital de trabajo:** En el caso de personas jurídicas este financiamiento de dinero se caracteriza por darse de forma rápida y simple para invertir en una empresa. Los requisitos que deben cumplir los individuos que deseen adquirir el crédito son: Tener un año de antigüedad comercial inscrita en Sunat y sustentar ser dueño de una vivienda propia; en caso contrario, debe presentar un aval.

**b) Crédito activo fijo:** Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares, financiándose hasta el 80% del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales.

#### 4. **Mi Banco**

Es el primer banco privado especializado en el sector de microfinanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan. Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

- a) **Mi capital:** Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las Mypes por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia.
- b) **Mi equipo:** Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana. Las personas que requieran el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamos mencionados deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad.
- c) **Leasing:** Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. Mi banco, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo. Los bienes que se deseen adquirir deben ser tangibles o identificables

**d) Crédito con garantía líquida:** Es un crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares. Al igual que en los demás empréstitos, puede ser otorgado en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100%. Entre los requisitos que exige la entidad es que las personas tengan entre 23 y 69 años de edad, abrir o tener un Certificado de Depósito Negociable (CDN) en soles o dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

### **5. Banco Financiero**

Es otro banco que también apuesta por las Mypes a través de los siguientes servicios que ofrece:

- e) Crédito MYPE para capital de trabajo:** Ofrece créditos hasta S/. 60,000 por primera vez sin garantía hipotecaria pagadas por 12 meses.
- f) Crédito MYPE para activo fijo:** Las Mypes podrán acceder hasta S/. 80,000 de financiamiento.
- g) Crédito MYPE para consumo:** Otorga créditos hasta S/. 6,000 sin garantía hipotecaria, las cuotas son fijas en forma semanal, bisemanal o mensual hasta 18 meses.
- h) Crédito MYPE para vivienda:** otorga créditos hasta S/. 45,000 sin garantía hipotecaria. Las cuotas son fijas en forma mensual hasta 36 meses para pagar
- i) Crédito emprendedor:** Es uno de los paquetes especiales “Con tu Crédito Emprendedor, hacemos tu sueño realidad”.  
Crédito en soles.
  - Clientes nuevos: hasta S/. 7,500. Para Clientes recurrentes hasta S/. 10,000. Las cuotas son fijas en forma semanal, bisemanal o mensual. Con la cuota comodín premiamos tu puntualidad y tú eliges qué mes no pagas.

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

**Chacaltana (2005)** establece que, existen tres importantes teorías en materia de capacitación laboral: (a) Teoría de las inversiones en capital humano. (b) Teoría estándar. Y (c) teoría de la capacitación bajo competencia imperfecta. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

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

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964) citada en **Chacaltana (2005)**. Esta teoría la capacitación es considerada como una inversión para el empleador y los trabajadores, dado que la capacitación puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la empresa, para ello se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión los desembolsos en capacitación producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

### **Teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta**

El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo es la comparación de los beneficios con los costos de la capacitación. El modelo grafica los ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a la experiencia laboral ganada. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

### **Teoría de la capacitación bajo competencia imperfecta**

**Stevens (1994)** propone el concepto de “capacitación transferible”. Según el autor el término “transferible” intenta identificar a aquella capacitación que es de utilidad para al menos una firma más, en adición a la que proporciona la capacitación. Desde su punto de vista, las habilidades para las que existe un mercado externo más amplio, son “más transferibles” que aquellas de utilidad para sólo unos cuantos empleadores. La capacitación específica sería aquella para la que no hay mercado externo, y la capacitación general sería el caso extremo en el que el mercado externo es muy amplio. El tamaño del mercado externo para las habilidades proporcionadas por la empresa es importante porque afecta el grado de competencia entre empleadores. Es esta competencia imperfecta la que da origen a una externalidad de los beneficios de la capacitación es que hay la posibilidad de que después de haberse capacitado el trabajador se traslade a otra empresa que le pague menos que su productividad marginal (pero más que lo que gana actualmente), esa otra empresa obtendrá parte del retorno esperado a la capacitación.

### **Capacitación y competencias**

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:

- 1) **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**).

- 2) **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**).
- 3) **Asesoría.** Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización (**MTPE, 2006**).
- 4) **Consultoría.** Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial (**MTPE, 2006**).
- 5) **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**).

### **Atrasos formativos de las Mypes en América Latina y su impacto sobre la fuerza de trabajo**

En el informe de **OCDE y CEPAL (2013)**, afirman que a pesar de los avances experimentados en los últimos años, la fuerza de trabajo en la región tiene niveles de formación relativamente bajos. Mientras que en América Latina un 46.6% de la fuerza de trabajo llega como máximo a la educación secundaria y un 12% a la terciaria, en la OCDE los porcentajes son del 54.9% y del 23.8% respectivamente.

Los autores llegan a un resultado que, los ocupados en las Mipymes solo alcanzan la educación media incompleta son el 57% en Argentina, el 51% en Chile, el 38% en México y el 40% en Perú.

Así mismo indican que el otro ámbito relevante para entender el panorama formativo en torno a las Mipymes latinoamericanas es el nivel de competencias de sus empresarios. En general, hay carencias importantes de capacidades en materia de gestión y liderazgo empresarial en la región. Muchas micro, pequeñas y medianas empresas están limitadas por la falta de habilidades de sus gestores para encabezar procesos de desarrollo, de incorporación de tecnologías, de innovación o de apertura hacia nuevos sectores o mercados, lo que en definitiva implica una barrera para el incremento de la productividad.

### **Estrategia de formación de capital humano para las Mipymes**

Las Mipymes enfrentan en América Latina importantes retos relacionados con la baja dotación de capital humano y de competencias para el trabajo, que afecta a la productividad del sector. Los desafíos que tradicionalmente ha afrontado la región en materia de cobertura y calidad de la oferta educativa se unen a los que impone el proceso de globalización y cambio tecnológico, con nuevas demandas formativas a las que el sistema de educación y formación para el trabajo requiere responder. Es necesario proseguir los avances en el desarrollo de capacidades institucionales, así como en el diseño y aplicación de políticas para atender satisfactoriamente las diferentes demandas formativas de las Mipymes (**OCDE Y CEPAL, 2013**).

Asimismo, indican que el fortalecimiento del marco institucional entre empresarios, trabajadores y formadores para avanzar en una definición conjunta de las cualificaciones que favorecen la articulación con las competencias del mundo del trabajo, el desarrollo de mecanismos para anticipar las demandas de competencias y la promoción de formación en las aulas y en el puesto de trabajo, son algunas de las políticas que pueden tener un impacto relevante.

### **Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana**

En una alianza estratégica sin precedentes, CENTRUM Católica y el Grupo Scotiabank, dentro del marco de sus objetivos estratégicos de responsabilidad social, iniciaron el ambicioso proyecto Líderes Responsables, que busca capacitar en cinco años a 40,000 micro y pequeños empresarios (Mype) y

ayudarlos a adquirir nuevas competencias que les permitan mejorar su desempeño empresarial (**Ravelo, 2010**).

Sin embargo, el autor manifiesta que el proyecto comprende capacitar un grupo de 30 micro y pequeños empresarios seleccionados por Scotiabank y Financiera CrediScotia, quienes serán capacitados por los profesores de CENTRUM Católica.

Asimismo, el autor indica que, el contenido de los módulos educativos que forman parte del proyecto incorpora habilidades gerenciales relacionadas con liderazgo, responsabilidad social, emprendimiento, comunicaciones efectivas, trabajo en equipo, negociaciones y la gestión empresarial, referida al diagnóstico empresarial, estrategia, marketing, operaciones y finanzas.

### **2.2.1 Teorías de la empresa:**

#### **Teoría de la empresa de Coase (1937)**

Indica que en la empresa es una unidad económica y que hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencias:

- **Ccompetencia perfecta:** 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 dice que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de oferta y demanda. Es por ella que a las empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio.
- **Monopolios:** En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta pero a un precio mucho mayor. Una de las desventajas, al menos desde el punto de vista teórico, es que el monopolio absorbe una parte del bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por estos dos motivos el monopolio se considera una estructura industrial ineficiente.
- **Monopolística:** En una industria donde hay muchas empresas pero

cada una tiene un control limitado sobre un sector del mercado y cierto nivel de discrecionalidad para establecer precios que dependen de su grado de diferenciación. En estas industrias es relativamente fácil entrar y salir.

- **Oligopólicos:** están constituidos por un número limitado de empresas que compiten en cantidad (Cournot) o precio (Bertrand) dependiendo del modelo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede terminar en una guerra de precios.

**Coase (1937)** hace una importante contribución a la teoría económica al subrayar la importancia de las organizaciones, pues con ello se deja de pensar en la empresa como una simple Caja Negra. Las organizaciones existen como las conocemos porque resulta costoso utilizar el mecanismo del mercado, así mismo 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. Fuera de la empresa, los movimientos de precios dirigen la producción mediante una serie de transacciones que se dan en el mercado. La empresa puede llevar a cabo estas transacciones de mercado dentro de su estructura jerárquica. Por lo tanto, el empresario es quien dirige la producción a través de una organización jerarquizada (**Layan, 2013**).

### **Teoría social de la empresa**

- La empresa es una célula dentro del sistema social.
- Los objetivos rebasan el campo económico financiero.
- Tiene un carácter de organización social.
- Exigencia de responsabilidades a la empresa: mantenimiento del empleo, atención a la ecología u otras cuestiones similares

### **Clasificación de las empresas**

Las empresas en el Perú se clasifican de la siguiente manera:

#### **1. Por su tamaño**

- a. **Gran empresa.-** Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de

varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales

- b. **Mediana empresa.**- En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados
- c. **Pequeña empresa.**- En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite
- d. **Micro empresa.**-Por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

## **2. Por el tipo de propiedad**

- a. Pública
- b. Privada

## **3. Por su actividad**

- a. Productivas
- b. Comerciales
- c. Prestación de servicios.

## **Marco legal de las empresas**

- Las empresas en el Perú se formalizan de acuerdo a la ley General de Sociedades- N° 26887.
- **Ley MYPE N° 30056**

Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Elimina las barreras burocráticas a la actividad empresarial, facilitando así la inversión privada, referido al crédito por gastos de Capacitación, gastos de investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica y pronto pago.

### **2.2.3 Teorías de Mypes:**

#### **Origen de las Mypes**

Según **Valdy (2015)** si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas MYPE, encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas. Por un lado a aquellos que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la Inversión que permita el crecimiento, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

Estas limitaciones comentadas fueron adquiriendo un aspecto la suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad macro económica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda Crisis que continuó en la década del 80'. Siendo esta entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las MYPE.

#### **Evolución de la MYPE en el Perú**

Para **Valdy (2015)**, las MYPES se originan por la necesidad de crear mecanismos de integración productiva de naturaleza vertical entre microempresas de un

mismo sector a fin de ganar competitividad, por otro lado, las microempresas se crean por el vacío que genera la propia Imperfección del mercado y sobre todo por la incapacidad de las grandes empresas y las políticas económicas de los gobiernos para generar empleo y solucionar el problema de la pobreza.

En el Perú, una de las causas que da origen, es el terrorismo que tenía sus efectos en las comunidades campesinas lo que origina las migraciones del campo a la ciudad en los 80's y estas nacen como informales, en los 90's, las privatizaciones traen consigo un alto costo social originando despidos masivos en las empresas, muchos de estos trabajadores con los Incentivos y beneficios que se les concedía formaron sus microempresas, en este sector una gran parte trataron de formalizarse.

En la actual al no querer ser absorbidas como mano de obra barata por las grandes empresas y no contar con empleo tanto la mano de obra no calificada y aun profesionales, buscan crear sus ingresos en forma competitiva sin esperar que el gobierno les provea de todo, encontrando que la forma más eficaz y óptima de absorber la mano de obra es a través de la pequeña empresa; por otra parte, la fuerte migración provinciana hacia la capital y en general hacia las grandes ciudades del interior motivaron la generación de las mismas.

### **Las Mypes en el Perú**

Según las últimas estadísticas disponibles de las micro y pequeñas empresas, emitidas por la Dirección de Desarrollo Empresarial y Dirección General de Mype y Cooperativas, del Ministerio de la Producción, la microempresa representa en el Perú el 94.7% (1'136,767 empresas) del empresariado nacional; la pequeña empresa, el 4.6% (55,534 empresas); y la mediana y gran empresa, el 0.7% (8,363 empresas) (**Ravelo, 2010**).

### **Las Mypes y la generación del empleo en el Perú**

Existen versiones muy difundidas y trilladas en el sentido de que las microempresas y pequeñas en el Perú dan empleo al 75% de la población ocupada que forma parte de la Población Económicamente Activa (PEA). Esto quiere decir que de cada 100 peruanos que están trabajando, 75 están en las PYMES y apenas el 25% de las personas que están trabajando están en las otras empresas (empresas transnacionales, grandes y medianas juntas) **(Ravelo, 2010)**.

### **Problemática de las Mypes en el Perú**

Si bien el Perú es considerado como uno de los países con mayor generación de iniciativas emprendedoras en el mundo, también es el primer país en mortalidad de empresas: Se estima que el 50% de la Mypes quiebran en sus primeros 5 años de intento, situación que se origina por una falta de conocimiento de las herramientas de gestión y habilidades gerenciales, y que se agrava por la elevada informalidad de sus operaciones, improvisación, baja productividad y, en consecuencia baja competitividad, sumado los obstáculos para el acceso de créditos, por la poca confianza de las entidades financieras, como consecuencia impacta en una menor rentabilidad, y termina con la quiebra **(Ravelo,2010)**.

Sin embargo, las Mypes han logrado abrirse camino a punta de "punche" y pulmón de los millones de pequeños y microempresarios peruanos, sin ningún patrocinio del Estado, sin subsidios, sin privilegios de ninguna clase, como sí lo han tenido (y tienen) otros sectores empresariales (empresas transnacionales y las grandes empresas) quienes –a diferencia de las PYMES- están premunidos de enorme capacidad de influencia y negociación política que posibilita hacerse de beneficios tributarios, dólares subsidiados y preferenciales, etcétera. Es posible, como ocurre en la historia del Perú, que por ejemplo los grandes empresarios unidos se sienten en la mesa de negociaciones con el Estado para fijar políticas nacionales del desarrollo de su sector empresarial; más eso no ocurre con los pequeños y microempresarios **(Valdy, 2015)**.



### **Desarrollo de las micro y pequeñas empresas**

Cuando un peruano emprende un negocio, ¿Es por deseo de superación o por necesidad?

**Proinversión (s/f)** según los expertos consultados en el estudio, aunque muchos emprendimientos son impulsado por la necesidad como estrategia de supervivencia, la mayoría de empresas surge para aprovechar una oportunidad de mercado, es decir, una necesidad no satisfecha de la población. En el Perú se conjugan, entre otras cosas, el deseo de superación, la convicción de que el desarrollo depende de uno mismo y de los altos niveles de desempleo.

### **La participación de la mujer en el negocio**

**Serida Nishimura**, citado en **Proinversión (s/f)** manifiesta que, el Perú hoy en día tiene la mayor participación femenina de emprendimiento en el mundo. En nuestro país existe una emprendedora por cada emprendedor, mientras que el promedio mundial es de una por cada emprendedor. Ellas han demostrado su capacidad y habilidad empresarial para tratar de mantener y sacar adelante sus familias, a pesar de que ellas realizan doble esfuerzo, al continuar manteniendo su función de madres y amas de casa simultáneamente con su papel de empresarias. Por último, indicó, que el principal factor que limita la actividad emprendedora es la carencia de políticas y programas de fomento al emprendimiento, que se manifiesta en un Estado que juega un papel fiscalizador –más que facilitador– de las nuevas empresas, y, sobre todo, en la falta de estabilidad de las normas.

### **Formalización y constitución de las Mypes**

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

o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

### **¿Cuál es la diferencia entre ser formal o informal? ¿Qué beneficios se puede obtener?**

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

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

### **Tipo de sociedades y régimen tributario**

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

#### **Personas naturales con negocio**

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

deudas u obligaciones que pueda contraer la microempresa. Por ejemplo, la empresa quiebra y es obligada a pagar alguna deuda, la persona deberá hacerse responsable por ella a título personal y, en caso de no pagarla, sus bienes personales podrían ser embargados.

### **Personas jurídicas**

La Ley General de Sociedades, reglamenta y define los tipos de sociedades permitidos en el Perú, ya sea de uso común o de menor uso.

Bajo este contexto, las MYPE en el Perú se rigen en base a la tercera categoría de acuerdo a la modalidad en el ámbito empresarial según estipulado por ley, ya que su único fin de las MYPE es la prestación de bienes y/o servicios.

### **En el sistema tributario peruano presenta tres opciones de régimen el cual una persona natural o jurídica pueda acogerse:**

1. Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS).
2. Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER).
3. Régimen General del Impuesto a la Renta (RG)

### **Criterios de clasificación de las Mypes**

Las Mypes deben reunir las siguientes características concurrentes:

#### **a) El número total de trabajadores:**

- **La microempresa:** Abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores.
- **La pequeña empresa:** abarca de uno (01) hasta cincuenta (100) trabajadores inclusive.

#### **b) Niveles de ventas anuales:**

- **La microempresa:** Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **La pequeña empresa:** Hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

El Congreso de la República del Perú promulgó el 02/07/2013 la Ley 30056: “La Ley 30056 deroga el criterio de clasificación de las micro y pequeña empresas, la que según Ley 28015 se clasificaban en función al número de personas y las ventas anuales. A partir de la dación de la Ley 30056 las ventas es el único criterio para determinar la clasificación de Mipymes. Artículo 5 establece la nueva clasificación de las Mipymes en función a las:

### **Registro de las Mypes en Remype**

Registro de las micro y pequeña empresa para acceder a los beneficios de la Ley MYPE, estas deberán tener el certificado de inscripción o de reinscripción vigente en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Remype), el que está a cargo del Ministerio de Trabajo. Este registro cuenta con un procedimiento de inscripción a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que es la entidad que tiene a su cargo. Sin embargo, dicho registro pasará a ser administrado por la SUNAT.

#### **2.2.4 Teorías del sector comercio:**

##### **Las empresas del sector comercio**

**Merino (2013)** establece que, las empresas del sector comercio están dedicadas a la compra-venta de productos terminados, considerándose como intermediarios entre el productor y el consumidor. Estas se clasifican en:

##### **Comercio mayorista**

Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto al consumidor directamente.

Características principales del comercio al por mayor son:

- a) Operan desde una bodega u oficina de ventas.
- b) Tienen poca o nula exhibición de mercancías.

- c) Atraen clientes generalmente por vía telefónica, mercadeo personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones.
- d) Normalmente venden en grande volúmenes.

### **Comercio minoristas o detallistas**

Las empresas que venden productos al "menudeo", o en pequeñas cantidades, al consumidor. Comprende la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías o productos, destinados para consumo o uso personal o doméstico (consumidor final).

Características principales del comercio al por menor son:

- a) Atraen clientes por ubicación y diseños del establecimiento.
- b) Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas.
- c) Hacen publicidad masiva a través por medio de volante, prensa y radio.

### **Según su actividad económica**

Por actividad económica, el 84.2% de las Mypes desarrollan actividades en el sector terciario de la economía, 47.2% en comercio y 37% en servicios; en el sector secundario participan, el 13.1 % manufactura 10.3% y 2.8% en el sector construcción; y el 2.7 % sector primario, 1.9% en el sector agropecuario, 0.5% en minería y 0.3% en pesca (Ravelo, 2010).

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Definiciones de financiamiento:**

El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo (**Rojas, 2011**).

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (apalancamiento) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

El financiamiento es el acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. La mayoría de las empresas para llevar adelante sus actividades comerciales hacen uso de una fuente de financiamiento externa, siendo de esta manera 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 (**Pérez & Capillo, 2011**).

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

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

Por su parte, **la OIT (2015)** define la capacitación profesional, como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria.

**Trujillo (2010)** manifiesta que, la educación y la capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo.

**Romero (2010)** enfatiza que, hoy en día la capacitación del recurso humano es una herramienta de gran importancia para toda empresa que quiera ampliar las habilidades de su personal, y así ampliar su productividad, por ello es fundamental conocer todos los aspectos que engloban a este tema tan relevante en la actualidad. La capacitación debe ser llevada a cabo por un profesional con experiencia en dicho tema, ya que se requiere de una inversión para realizarla y si no se aplica de forma correcta podría no cumplir con los objetivos planeados y no cubriría las necesidades de la empresa.

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

**Fernández y Balbín (2010)** definen la empresa como una unidad económica constituida con la finalidad de producir bienes y/o servicios dirigidos a satisfacer las necesidades deseos y expectativas de los consumidores a cambio de un beneficio económico, es decir es una organización constituida por personas

naturales o personas jurídicas que se dediquen a cualquier actividad lucrativa (extracción, producción, comercio y/o servicios).

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

#### **2.3.4 Definiciones de Mypes:**

Para conceptualizar a la micro y pequeña empresa los especialistas utilizan diferentes criterios, se toma referencia la presencia del dueño al frente de la unidad productiva, haciendo las veces de todo y en segundos plano la clasificación por el número de empleados, por ser uno de los criterios de mayor aceptación internacional.

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 (**Obregón, 2015**).

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



### **2.3.5 Definiciones de sector comercio:**

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes se apara su uso, para su venta o para su transformación. Por actividades comerciales entendemos tanto intercambio de bienes o servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica de forma habitual **(SCIÁN, 2002)**.

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

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño de investigación**

El diseño utilizado en la investigación fue no experimental – descriptivo.

O      

Dónde:

O = Observación de las variables: financiamiento y capacitación

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

#### **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**

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

### **3.2 Población y muestra**

#### **3.2.1 Población**

La población estuvo conformada por 10 micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro compra/venta de artículos de ferretería, las mismas que se encuentran ubicadas en el distrito de Sihuas.

#### **3.2.2 Muestra**

Para realizar la investigación se escogió a toda la población; por lo tanto, se trató de una muestra poblacional.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables.

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
Perfil de los propietarios y/o dueños de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o dueños de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón: Un año Dos años

			Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 03 06 09 – 10
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Subsistencia

<b>VARIABLE PRINCIPAL</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
Financiamiento de las Mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto

		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito fue oportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente  Insuficiente	Nominal: Sí No  Sí No

<b>VARIABLE PRINCIPAL</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
		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

Capacitación de las Mypes	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPE.	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos Últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No

**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 recolección de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 29 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

Título	problema	Objetivos	Variables	Metodología
Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de artículos de ferretería - Sihuas, 2015.	¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015?	<b>a) Objetivo general:</b>	Variables Complementarias	Diseño de la investigación: No experimental al Descriptivo  Población: Constituida por 10 micro y pequeñas empresas  Muestra:  Fue la población muestral.  Técnicas: se utilizó la encuesta  Instrumento : Cuestionario de 29 preguntas-
		Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.		
		<b>b) Objetivos específicos:</b>	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	
		1.- Describir las características de los representantes legales o dueños de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.	Perfil de las Mypes	
		2.- Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.	Financiamiento en las Mypes	
3.- Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.	Capacitación en las Mypes			
4.- Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería-Sihuas, 2015.				

Fuente: Elaboración propia.

### **3.7 Principios éticos**

No aplicó, debido a que no se manipuló para nada la información.



## IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 4.1 Resultados:

4.1.1 **Respecto al objetivo específico 1:** Describir las características de los representantes legales o dueño de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.

**CUADRO 01: RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1**

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 70% (7) de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiados son adultos; es decir, su edad fluctúa entre 39- 48 años y el 30% (3) están en 29-38 años.
Sexo	02	El 90% (9) son del sexo masculino y el 10% (1) es del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 50% (5) tienen instrucción superior universitaria incompleta, el 30% (3) superior no universitaria incompleta y el 20% (2) superior universitaria completa.
Estado civil	04	El 60% (6) son casados, el 30% (3) divorciados y el 10% (1) es viudo.
Profesión u ocupación	05	El 80% (8) son comerciantes, el 20% (2) son contadores.

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

**Respecto al objetivo específico 2:** Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.

**CUADRO 02: RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
Tiempo que se dedica al rubro.	06	El 80% (8) de las Mypes estudiadas tienen más de 4 años en el sector y rubro y el 20% (2) tienen 3 años.
Formalidad de las Mypes.	07	El 90% (9) son formales y sólo el 10% (1) es informal.
Nro. de trabajadores permanentes.	08	El 80% (8) tienen tres trabajadores permanentes, el 10% (1) posee un trabajador permanentes y el 10% (1) tiene dos trabajadores permanentes.
Nro. De trabajadores eventuales.	09	El 70% (7) poseen 2 trabajadores eventuales, el 10% (1) poseen un trabajador eventual y el 10% (1) no poseen ningún trabajador eventual.
Motivo de formación de las Mypes.	10	El 70% (7) se formaron para subsistir y el 30% (03) para obtener ganancias.

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

- 4.1.2 **Respecto al objetivo específico 3:** Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015.

**CUADRO 03: RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 3**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
Forma de financiamiento.	11	El 80% (8) de las Mypes estudiados, financian su actividad con fondos de terceros y el 20% (2) lo hacen con fondos propios.
De qué sistema financiera ha obtenido el crédito.	12*	El 50% (5) solicitaron crédito de entidades No bancarias y el 30% (3) lo obtuvo de las entidades bancarias formales.
Nombre de la entidad financiera.	13	El 50% (5) obtuvieron su crédito de entidades no bancarias: El 50% (5) fue del COOPAC “SJB”, el 13% (1) fue de la caja Municipal Santa, y por la otra parte el 30% (3) de las entidades Bancarias: el 13% (1) fue del BCP y el 25% (2) de MiBanco.
Entidad financiera que otorga más facilidades	14	El 87% (7) manifestaron que las entidades que les otorgaron mayores facilidades para la obtención del crédito fueron las entidades no bancarias, y el 13% (1) manifestaron que fueron las entidades bancarias.

Cuántas veces solicito crédito, en el año 2015.	15	El 75% (6) manifestaron que solicitaron crédito una vez y el 25% (2) el 25% (2) solicitaron crédito 2 veces.
A qué entidad financiera solicito el crédito, en el año 2015.	16	El 50% (4) manifestaron que el crédito obtenido fue en el COOPAC “SJB”, el 25% (2) fue obtenido de Mi Banco, el 13% (1) fue obtenido de la caja Municipal del Santa.
Le otorgaron el crédito solicitado en el año 2015.	17	El 100% (8) dijeron que si les otorgaron el crédito solicitado.
Plazo del crédito solicitado en el año 2015.	18	El 87% (7) manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 13% (1) precisaron que los créditos fueron a largo plazo.
Tasa de interés que pagó en el año 2015.	19	El 50% (4) pagó 2.4% mensual, el 13% (1) pagó una tasa de interés del 3.3% mensual, el 13% (1) pagó una tasa de interés del 5.2% mensual y el 25% (2) pagó 6.6% mensual.
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados en el año 2015?	20	El 100% (8) manifestaron que sí les otorgaron el crédito solicitado.
Monto de crédito solicitado, en el año 2015.	21	El 75% (6) recibió de 5,500 a 15,000 de los montos de los créditos, el 25% (2) recibió de 1,000 a 5,000.

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	22	El 75% (6) lo invirtió en capital de trabajo, el 25% (2) lo en mejoramiento y ampliación de sus locales.
---	----	--

**Fuente:** Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21 y 22 del anexo 02.

\*A partir de la tabla 12 hasta la tabla 22 se considera 100% a las 8 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 artículos de ferretería de Sihuas, 2015.

#### **CUADRO 04: RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 4**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
Recibió capacitación cuando le dieron el crédito.	23	El 90% (9) de las Mypes estudiadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito y el 10 (1) no precisa.
Capacitaciones en los últimos dos años.	24	El 90% (9) manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años y sólo el 10% (1) recibió una capacitación en los dos últimos años.
En qué tipo de cursos participó.	25	El 90% (9) no dijeron el tema de su capacitación, sólo el 10% (1) se capacitó en manejo empresarial.

El personal de su empresa. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	26	El 90% (9) manifestó que su personal no ha recibido capacitación, el 10% (1) manifestó que su personal si ha recibido capacitación.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores.	27	El 90% (9) no tuvieron capacitación y el 10% (1) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente.
La capacitación es una inversión.	28	El 90% (9) declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión y el 10% (1) no considera a la capacitación como una inversión.
La capacitación es relevante para su empresa.	29	El 80% (8) consideran que la capacitación es relevante para sus empresas y el 20% (2) no precisa.

---

**Fuente:** Elaboración propia en base a las tablas 23, 24, 25, 26, 27, 28 y 29 del anexo 02.

## 4.2 Análisis de resultados:

### 4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

a) El 70% (7) de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiados son adultos; es decir, sus edades fluctúan entre 39 a 48 años. Estos resultados, son más o menos similares a los encontrados por **Inga (2011)**, **Tacas (2011)** y **Sessarego (2015)**, donde la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiados son de 26 a 60 años, 40 a 45 años y 30 a 40 años, respectivamente. Estos resultados estarían implicando que, los dueños por la edad que tienen, actúan con mayor responsabilidad y decisión propia; conforme lo establece **Robles et al (2001)**, quienes afirman que la edad

promedio para iniciar un negocio está entre los 32 y 34 años, confirmando que el auto empleo aumenta con la edad por lo que una persona adulta tiene mayor responsabilidad y experiencia para asumir nuevos retos.

- b) El 10% (1) de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por **Inga (2011)** y **León (2013)**, donde los representantes legales de la Mypes estudiada fueron del sexo femenino en 62% y 53% respectivamente. Estas diferencias podrían ser explicadas por el área geográfica y el giro de los negocios de los estudios comparados. Estos resultados estarían indicando que, en los últimos años las mujeres estarían tomando parte en la dirección de las Mypes. de emprendimientos en el mundo; sin embargo, ellas realizan doble esfuerzo, al continuar manteniendo su función. Lo que estaría concordando con **Serida Nishimura, citada en ProInversión (s/f)**, quien afirma que el Perú hoy en día tiene la mayor participación femenina, madres y amas de casa, simultáneamente con su papel de empresarias.
- c) El 50% (5) de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiados tienen grado de instrucción de superior universitaria incompleta, lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por **Inga (2011)**, **Tacas (2011)** y **Sessarego (2015)**, donde los representantes legales de la Mypes estudiados tienen grado de instrucción de superior universitaria incompleta en 38%, 60% y 50%, respectivamente: Estos resultados estarían indicando que la mayoría de las personas al no conseguir un puesto de trabajo, optan por crear su propio negocio donde se auto emplean.

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

- a) El 80% (8) de las Mypes estudiadas se dedican al rubro compra/ venta de artículos de ferretería por más de 4 años, estos resultados estarían indicando que las Mypes en cuestión, tienen la antigüedad suficiente para ser estables, en este sentido, **Triveño (2014)** Ministra de la Producción,

indica que las Mypes que tienen una antigüedad entre 3 a 5 años, están en posibilidades de crecer y llegar a categorías superiores. Estos resultados son más o menos parecido a los encontrados por **Inga (2011), Tacas (2011), Sessarego (2015) y León (2013)**, donde el 50%, 60%, 80% y 100% de las Mypes estudiadas, respectivamente, tienen más de tres años en el sector y rubro en que se desempeñan.

- b)** El 90% (09) de las Mypes estudiadas son formales, estos resultados estarían indicando que la mayoría de las Mypes por ser formales tendrían algunas ventajas para acceder al financiamiento ya programas de capacitación, previa inscripción en Remype para que sean reconocidos como tales. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por **Inga (2011), Sessarego (2015), Tacas (2011), y León (2013)**, donde el 100% y 80%, respectivamente de las Mypes estudiadas también son formales. Al respecto, **Neyra (2015)** indica que, es de primera prioridad que la Comisión de la Producción del Congreso junto al Poder Ejecutivo, fomentar la formalización de las Mypes. Asimismo, indica que el 80% de las Mypes se encuentran inscritas en el Remype.

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

- a)** El 80% (08) de las Mypes estudiadas, desarrollaron sus actividades productivas recurriendo a financiamiento de terceros. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por **Inga (2011), Tacas (2011), Sessarego (2015) y León (2013)**, donde el 62%, 60%, 67% y 56%, respectivamente, trabajan con financiamiento de terceros. Respecto a estos resultados, **Villarán (2011)** establece que la mayoría de las Mypes dependen del financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades productivas; en tal sentido, indica que en el Perú en los últimos cuatro años, el acceso de las Mypes al financiamiento de terceros ha aumentado entre 70% y 80%.



- b) El 87% (7) de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero obtenido fue de corto plazo, estos resultados estarían implicando que las Mypes en cuestión no podrían crecer ni desarrollarse, porque los crédito recibidos solo pueden ser utilizados como capital de trabajo y no en la compra de activos fijos. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por **Inga (2011), Tacas (2011), Sessarego (2015) y León (2013)**, donde el 50%, 100% y 89% respectivamente, de las Mypes estudiadas manifestaron que los créditos fueron de corto plazo.
- c) El 75% (6) de las Mypes estudiadas que recibieron créditos de terceros lo invirtieron en capital de trabajo. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por **Inga (2011), Tacas (2011), Sessarego (2015) y León (2013)**, donde las Mypes estudiadas indican que los créditos obtenidos fue destinado a capital de trabajo en el 63%, 100% y 78%, respectivamente. Estos resultados también concuerdan con la encuesta realizada por el **INEI (2013)**, que determinó que del total de Mypes que accedieron a un crédito financiero, el 61% lo invirtieron en capital de trabajo.

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

- a) El 90% (09) de las Mypes estudiadas manifestaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, estos resultados estarían implicando que los gerentes y/o administradores de las mismas, podrían estar utilizando los crédito financieros de manera indebida; lo que más adelante podría generarles problemas para la devolución de los crédito recibidos. Estos resultados son más o menos parecidos a los encontrados por **Inga (2011), Tacas (2011) y León (2013)**, donde el 50%, 100% y 60% de las Mypes estudiadas, respectivamente, no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

- b)** El 90% (09) de las Mypes estudiadas manifestaron que su personal no ha recibido capacitación en los últimos 2 años, esto podría deberse a que no existe interés por parte de los propietarios y/o administradores en capacitar a su personal; también, podría ser por falta de recursos financieros y falta de cultura de capacitación de los dueños y del personal de las Mypes en cuestión; lo que podría estar implicando: baja productividad, baja competitividad y baja rentabilidad. Estos resultados son similares a los encontrados por Inga (2011), **Tacas (2011) y León (2013)** donde las Mypes estudiadas indicaron que no capacitan a su personal en el 75%, 60% y 75%, respectivamente.
- c)** El 90% (10) de las Mypes estudiadas consideran que no se ha realizado capacitación, estos resultados estarían indicando en contrario que las Mypes en cuestión consideran que es muy importante invertir en capacitación de su personal, porque sería una forma de lograr contar con personal calificado y competente. Estos resultados son similares a los encontrados por **Inga (2011), Tacas (2011) y León (2013)** donde el 100% y 60%, respectivamente, donde la Mypes estudiadas indicaron que la capacitación es una inversión para su empresa.
- d)** El 80% (8) de las Mypes estudiadas manifestaron que la capacitación si es relevante para sus empresas. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por **Inga (2011) y Tacas (2011)**, donde el 88% y 100%, respectivamente, manifiestan que la capacitación sí es relevante para los negocios estudiados.

## **V. CONCLUSIONES**

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

Las características fundamentales de los representantes legales y/o dueños de las Mypes estudiados son las siguientes: Poco más de 2/3 (70%) son adultos, mucho menos de 1/3 (10%) son del sexo femenino y la mitad (50%) tienen grado de instrucción superior universitario incompleta. Dado que el 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados tienen grado de instrucción de superior universitario incompleta, esto estaría indicando que una proporción significativa de microempresarios tienen bajos conocimientos en general y de gestión en particular; por esta razón entre otras, se recomienda que el Estado a través de los gobiernos locales implemente programas de capacitación para mejorar el nivel de conocimiento de los dueños de las Mypes en general y de las Mypes del ámbito de estudio en particular; procurando que dichos programas de capacitación sean ad-hoc a las características de los dueños de las Mypes estudiadas.

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

Las características más relevantes de las Mypes estudiadas son las siguientes: La mayoría (80%) tienen más de 4 años en el sector y rubro ferreterías, la mayoría (90%) son formales y poco más de 2/3 (70%) se formaron para subsistir. Estos resultados estarían reforzando la recomendación hecha en el objetivo anterior.

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

Las principales características del financiamiento de las Mypes estudiadas son: La mayoría (80%) desarrollan sus actividades económicas recurriendo a financiamiento de terceros, siendo este financiamiento en poco menos de 2/3 (62%) del sistema financiero no bancario formal; asimismo, la mayoría (87%) de los créditos financieros solicitados fueron de corto plazo y más de 2/3 (75%) lo invirtieron en capital de trabajo. Dado estas características, se recomienda que las Mypes estudiadas traten de que el sistema bancario y no bancario

formal, les otorguen financiamiento de mediano y largo plazo, para que las Mypes puedan crecer y desarrollarse, porque los créditos de corto plazo recibidos, sólo les permite reproducirse, porque son invertidos en capital de trabajo.

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

Las principales características de la capacitación de las Mypes estudiadas son: La mayoría (90%) no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito financiero, la mayoría (90%) no capacitó a su personal en los últimos dos años, la mayoría (90%) consideran a la capacitación como una inversión y la mayoría (80%) consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. Dado que la mayoría de los empresarios de las Mypes estudiadas no capacitan a su personal; por lo que no toman importancia a la capacitación; por lo tanto, se recomienda que el gobierno nacional, los gobiernos regionales y locales, implementen modelos y programas de capacitación que les permita a las Mypes en general y las Mypes del ámbito de estudio en particular, mejorar y ampliar sus conocimientos, habilidades y actitudes de financiamiento y gestión empresarial, para que el futuro sean más rentables y competitivas.

#### **5.5 Conclusión general:**

Finalmente, se concluye que la mayoría de las microempresas estudiadas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo y no de largo plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento, gestión y manejo empresarial, no pueden conducir su negocio con planes estratégicos claros y precisos. Frente a esta realidad, el Estado debe establecer mecanismos y políticas claras que orienten el crecimiento y desarrollo de las Mypes, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados, lo que complementados con los programas de capacitación, posibilitaría que las Mypes en general y las

Mypes estudiadas en particular, puedan crecer y desarrollarse sostenidamente en el tiempo.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1 Referencias bibliográficas:

Bárcena, A. Prado, A., Cimoli, M. y Pérez, R. (2013). Como mejorar la competitividad de las pymes en la Unión Europea y América latina y el Caribe, España. Recuperado el 20 de 04 de 2016. Disponible en:

<http://www.unachi.ac.pa/assets/descargas/curriculum/ComoMejorarCompPYMES.pdf>.

Blas, P. (2014). Diccionario de Administración y finanzas .Estados Unidos de América: Palibriolc. Recuperado el 25 de 03 de 2016. Disponible en: <http://www.definicion.org/financiamiento>.

Banco Financiero. Crédito a las Mypes.

<http://www.financiero.com.pe/BanMicro/Prests/CdtoMypeKW.aspx?idmenu=16>.

Brealey y Myers. (s/f). Teoría de Financiamiento. Disponible en: [Teoría-De-Financiamiento/2183687.html](http://www.teoria-definanciamiento.com/2183687.html).

BNE. (2011). Sector Comercial Recuperado el 15 de 05 del 2016 Disponible en: <http://www.gestorenergetico.cl/gestor-energetico/sector-comercial>

Caballero Bustamante. (2012). Financiamiento para la Mypes. Recuperado el 03 de 04 de 2016. De:

[http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009\\_2.pdf](http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf).

COFIDE. (2013). Memoria anual de COFIDE. Recuperado el 21 de 04 de 2016. Disponible en:

<http://www.bvl.com.pe/eff/CF0002/20140401214701/MECF00022013AIA01.PDF>.

Collao, F., Pessoa, M., Arroio, A. et al (2013). “Análisis de las políticas de apoyo a las pymes en América Latina y el Caribe”. Junta de las Naciones Unidas-Realizada en Chile. Recuperado el 20 de 04 de 2016. Disponible

en:[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35359/S1100762\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35359/S1100762_es.pdf?sequence=1).

- Chacaltana, J. (2005).Capacitación laboral proporcionada por las empresas. Recuperado el 16 de 04 de 2016.Disponible desde:  
<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
- Definición de Financiamiento (s/f).Recuperado el 16 de 04 de 2016. Disponible en:  
<http://definicion.mx/financiamiento/>.
- EmprendeMype. (14 de Agosto de 2016).La importancia de las PYME en la economía. Recuperado el 21 de 03 de 2016.  
 Disponible:<http://www.emprendepyme.net/la-importancia-de-las-pyme-en-la-economia.html>.
- Fernández, N. y Balbín, J. (2010). Módulo De Capacitación En La Constitución Y Gestión De Mypes. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Lima-Perú. Recuperado el 17 de 04 de 2016. Disponible en:  
[http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/dnrt/MODULO\\_CAPACITACION\\_MYPES\\_PCD.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/dnrt/MODULO_CAPACITACION_MYPES_PCD.pdf).
- Fernández, E. (2003).Consideraciones sobre las Mypes. En <http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>.
- Ferraro, C., Goldstein, E. Zuleta, A. y Garrido, C. (2011). El financiamiento a las pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Recuperado el 20 de 04 de 2016. Disponible en:  
<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214639>.
- Flores, A. (2004). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Lima. Citado 04 de abril de 2016; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.
- Flores J. y Flores J. (2011). La importancia de la capacitación en las micro y pequeñas empresas artesanales del Valle del Mezquital estado de Hidalgo. Recuperado el 12 del 04 del 2016 Disponible en: México.  
[http://www.academia.edu/3776464/La\\_importancia\\_de\\_la\\_capacitaci%C3%B3n\\_en\\_las\\_micros\\_y\\_peque%C3%B1as\\_empresas\\_artesanales\\_del\\_Valle\\_del\\_Mezquital\\_Estado\\_de\\_Hidalgo](http://www.academia.edu/3776464/La_importancia_de_la_capacitaci%C3%B3n_en_las_micros_y_peque%C3%B1as_empresas_artesanales_del_Valle_del_Mezquital_Estado_de_Hidalgo).
- Franklin, R., Marcel, P., Ana, A. et al (2012). Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe. Recuperado el 05 de 04

- de 2016.  
 Disponible en: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35359/S1100762\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35359/S1100762_es.pdf?sequence=1).
- Hennings, J. (2014). La Estructura De Capital En La Sostenibilidad Y Crecimiento De La Pequeña Empresa Manufacturera De Lambayeque. UNMS, Lambayeque -Lima. Recuperado el 09 de 04 de 2016. Disponible en: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xix/docs/1.11.pdf>.
- Inga, A. (2011). Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio-Rubro Ferreterías Al Por Menor Del Distrito De Callería-Provincia De Coronel Portillo, 2009 – 2010, Pucallpa. Tesis, Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.
- INEI. (2013). Resultados de la Encuesta realizada a las Micro y Pequeñas Empresas. Recuperado el 17 de 03 2016. Disponible en: [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1093/Libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1093/Libro.pdf).
- Kong, J. y Moreno, J. (2014). En su trabajo de investigación realizado sobre “Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las Mypes Del Distrito De San José – Lambayeque En El Período 2010-2012” Chiclayo-Perú. Recuperado el 24/03/2016. Disponible en: [http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf).
- Layan, A. (2013). Teoría de la empresa, Panamá. Recuperado el 17 de 04 2016. Disponible en: <http://es.slideshare.net/layans/teoria-de-la-empresa-23496019>.
- León, T. (18/05/2014). Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas De Compra/Venta De Repuestos Automotrices, Chimbote. Revista IN CRESCENDO. Perú. Recuperado el 21/03/2016. Disponible en: [file:///C:/Users/Norma/Downloads/175-1015-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Norma/Downloads/175-1015-1-PB%20(1).pdf).
- León, J. y Schereiner, M. (1998). Financiamiento para las micro y pequeña empresas.



LEY MYPE N° 30056. Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Publicado en 2013. En diario oficial el Peruano.

Ley General de Sociedades Ley N° 26887. Reglas aplicables a todas las sociedades.

Lourffat. E. (2012).ISSU. Fundamentos del proceso administrativo de las Mypes. Recuperado el 18 de 03 de 2016, Disponible en: [http://issuu.com/cengagelatam/docs/administracion\\_proceso\\_administrativo\\_enrique\\_louf](http://issuu.com/cengagelatam/docs/administracion_proceso_administrativo_enrique_louf).

Merino. (2013). Clasificación de las empresas según su actividad. Recuperado el 15 de 05 de 2018.

Disponibleen:

[http://www.academia.edu/8185280/CLASIFICACION\\_DE\\_LAS\\_EMPRESAS\\_SEGUN\\_SU\\_ACTIVIDAD](http://www.academia.edu/8185280/CLASIFICACION_DE_LAS_EMPRESAS_SEGUN_SU_ACTIVIDAD).

Ministerio de la Producción. (2011). Las Estadísticas de las Micro y pequeñas empresa. Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial, Lima. Perú. Recuperado el 03 de 04 de 2016: Disponible en: <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf>.

Ministerio de la Producción. (2012).Directorio Nacional de Productos y Servicios Financieros para la Micro y Pequeña Empresa, Las Estadísticas de las Micro y pequeñas empresa. Región costa Ancash. Recuperado el 03 de 04 de 2016, disponible en: [http://www.crecemype.pe/portal/mype/www/pdf/2012/enero/directorio\\_informacion\\_financiera\\_costa.pdf](http://www.crecemype.pe/portal/mype/www/pdf/2012/enero/directorio_informacion_financiera_costa.pdf).

Ministerio de la Producción. (2013). Las Mypes en cifras. Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial, Lima. Perú. Recuperado el 03 de 04 de 2016: Disponible en: <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2011.pdf>.

Ministerio de Trabajo Y Promoción del Empleo (2006).La Microempresa: Una Propuesta Tipológica Y Ejercicio De Aplicación En Lima Sur. Disponible en: [http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL\\_34.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL_34.pdf).

- Neyra, A. (2015). Formalización de Mypes será prioridad para Comisión de Producción del Congreso. Fuente Diario el Comercio. Recuperado el 09 de 05 2016. Disponible en: [http://elcomercio.pe/economia/peru/formalizacion-mypes-prioridad-comision-produccion-congreso-noticia-1044290?ref=flujo\\_tags\\_513994&ft=nota\\_85&e=titulo](http://elcomercio.pe/economia/peru/formalizacion-mypes-prioridad-comision-produccion-congreso-noticia-1044290?ref=flujo_tags_513994&ft=nota_85&e=titulo).
- OCDE y CEPAL (2013). .Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas De Pymes Para El Cambio Estructural. Madrid-España. Recuperado el 09 de 04 de 2016. Disponible en: <http://www.aecid.es/Centro-Documentacion/Documentos/documentos%20adjuntos/PYME%20ALyC%20CEPAL%20OCDE.pdf>.
- Obregón, T. (Agosto 2015). Área Laboral de Las Mypes. Disponible en: [http://aempresarial.com/web/revitem/4\\_17969\\_74866.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/4_17969_74866.pdf).
- OIT. (2015).Panorama Temático Laboral Pequeñas empresas, grandes brechas. Recuperado el 09 de 04 2016. Disponible en: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_398103.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_398103.pdf).
- Pérez, L., y Campillo, F. (2011). Financiamiento. Recuperada el 30 del 03 de 2016. Disponible en: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Ravelo, J. (2010). Las Mypes en el Perú.Lima, Perú. Recuperado el 15 de 04 de 2016. Disponible en: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/3952-15066-1-PB.pdf>.
- Roca, E. (2011).Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES). Lima-Perú. Recuperado el 18 de 03 de 2016. Disponible en: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Administrador/Mis%20documentos/Downloads/4126-15740-1-PB.pdf>.
- Robles. et al. (2001). Estrategia Y Racionalidad De La Pequeña Empresa.Perú- Recuperado el 10 del 05 del 2016. Disponible en: <http://www.grade.org.pe/download/pubs/libros/estrategiayracionalidad.pdf>.

- Romero, K. (2010).la capacitación y la motivación como herramientas para conseguir una ventaja competitiva. Veracruz-venezuela. Recuperado el día 16 de 04 2016. Disponible en:  
<http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/28840/1/Romero%20Reyes.pdf>.
- Rojas, Y. (2011). Fuentes y formas de financiamiento empresarial. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml#ixzz45wxAnCIn>.
- SELA. (23 y 24 de abril de 2015).Políticas Públicas de apoyo a las MIPYMES en América Latina y el Caribe. Reunión Regional sobre Políticas Públicas para la Promoción y Apoyo a las PYMES. Cartagena, Colombia. Recuperado el 16 de 04 de 2016. Disponible en:  
[http://www.sela.org/media/263287/politicas\\_publicas\\_de\\_apoyo\\_a\\_las\\_mipymes\\_en\\_alc.pdf](http://www.sela.org/media/263287/politicas_publicas_de_apoyo_a_las_mipymes_en_alc.pdf).
- SCIANT. (2002). Principales conceptos del sector comercio. Recuperado el 12 de 05 del 2016 Disponible en:  
<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/Capitulo1.pdf>.
- Sence (2006). Diseño curricular basado en competencias y aseguramiento de la calidad en la educación superior. Recuperado el 01 del 04 del 2016. Disponible en:  
<http://www.upch.edu.pe/rector/dugec/images/files/biblioteca/39.PDF>.
- Sessarego, S. (2015). “características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad deHuarney, período 2011”. Tesis, Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.
- SUNAT. (2013). Régimen Tributario de las Mypes. Recuperado el 08 del 04 del 2016 Disponible en:  
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2011/informe-oficios/i059-2011.pdf>.
- Tacas, M. (2011).Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010.Tesis, Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.

- Trujillo, M. (2010). Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mype Del Sector Industrial-Rubro Confecciones De Ropa Deportiva Del Cercado De La Provincia De Arequipa, Periodo 2008-2009. Arequipa: Tesis, Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.
- Triveño, G. (2014). Beneficios de las Mypes. Fuente Diario El Comercio. Recuperado el 15 de 05 de 2016. Disponible en:  
[http://elcomercio.pe/economia/peru/gladys-triveno-beneficios-mype-deberian-durar-tres-anos-noticia-1474457?ref=flujo\\_tags\\_513994&ft=nota\\_49&e=titulo](http://elcomercio.pe/economia/peru/gladys-triveno-beneficios-mype-deberian-durar-tres-anos-noticia-1474457?ref=flujo_tags_513994&ft=nota_49&e=titulo).
- Villarán, F. (2011). Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Mype Peruana. Recuperado el 15 de 04 de 2016. Disponible en:  
[http://archivo.cepal.org/pdfs/ebooks/politicas\\_apoyo\\_pymes.pdf](http://archivo.cepal.org/pdfs/ebooks/politicas_apoyo_pymes.pdf).
- Valdy, K. (2015). El origen de las mypes. Recuperado el 01 del 04 del 2016. Disponible en: <http://documents.mx/documents/el-origen-de-las-mypes.html>.

## 6.2 Anexos:

### 6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información

Es el cuestionario aplicado a los representantes legales o dueños de las Mypes del ámbito de estudio.



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD  
CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Mypes de La Av. 28 de Julio de Sihuas, para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **“Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015”**. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

**Estudiante: Pedro Deyvis López Velásquez Fecha: 11/07/2016**

#### I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

**1.1 Edad del representante legal de la MYPES.....**

**1.2 Sexo de los representantes legales de las MYPES:**

Masculino ( ) Femenino ( )

**1.3 Grado de instrucción:**

Ninguno ( )

Primaria Incompleta ( ) Completa ( )

Secundaria Incompleta ( ) Completa ( )

Superior no universitaria Incompleta ( ) Completa ( )  
Superior universitaria Incompleta ( ) Completa ( )

**1.4 Estado Civil:**

Soltero ( ) Casado ( ) Conviviente ( ) Divorciado ( ) Viudos  
( )

**1.5 Profesión u Ocupación.....**

**II. REFERENTE A LAS CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

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

**2.2 Su negocio es: Formal: ( ) Informal: ( )**

**2.3 Número de trabajadores Permanentes: (.....)**

**2.4 Número de trabajadores Eventuales: (.....)**

**2.5 Su negocio se formó para:**

Obtener ganancias ( ) Subsistir ( )

**III. REFERENTE AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES**

**3.1 ¿Cómo Financia su Actividad Productiva?**

Terceros ( ) Propios ( )

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

Ent. Bancarias ( ) No Bancarias ( ) Prestamistas o usureros ( )

**3.3 ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?**

.....

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

Ent. Bancarias ( ) No Bancarias ( ) Prestamistas o usureros ( )

**3.5 En el año 2015. ¿Cuántas veces solicito crédito?**

.....

**3.6 En el año 2015. ¿A qué entidad financiera solicito crédito?  
(especificar Nombre)**

.....

**3.7 En el año 2015. ¿le otorgaron créditos solicitados?**

Sí ( ) No ( )

**3.8 En el año 2015. ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

Largo Plazo ( ) Corto Plazo ( )

**3.9 En el año 2015. ¿Qué tasa de interés mensual pagó?**

.....

**3.10 En el año 2015. ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?**

Sí ( ) No ( )

**3.11 En el año 2015: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

S/ .....

**3.12 ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo durante los años 2014 y 2015?**

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

Activos fijos ( ) Programa de capacitación ( )

Otros (especificar).....

**IV. REFERENTE A LA CAPACITACION DE LAS MYPES**

**4.1 ¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento de créditos financieros?**

Sí ( ) No ( )

**4.2 ¿Cuántos Cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años?**

.....

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

Inversión del crédito financiero ( ) Manejo empresarial ( )

Administración de recursos humanos ( ) Marketing Empresarial ( )

Otro especificar.....

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

Sí ( ) No ( )

**4.4 Si la respuesta es sí: indique la cantidad de cursos.**

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

**4.5 ¿considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?**

Sí ( ) No ( )

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

Sí ( ) No ( )

**4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

Gestión Empresarial ( ) Manejo eficiente del microcrédito ( )

Gestión Financiera ( ) Prestación de mejor servicio al cliente ( )

Otros especificar.....

## 6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados

### 6.2.2.1 Respecto al objetivo específico 1

**Tabla N° 01**

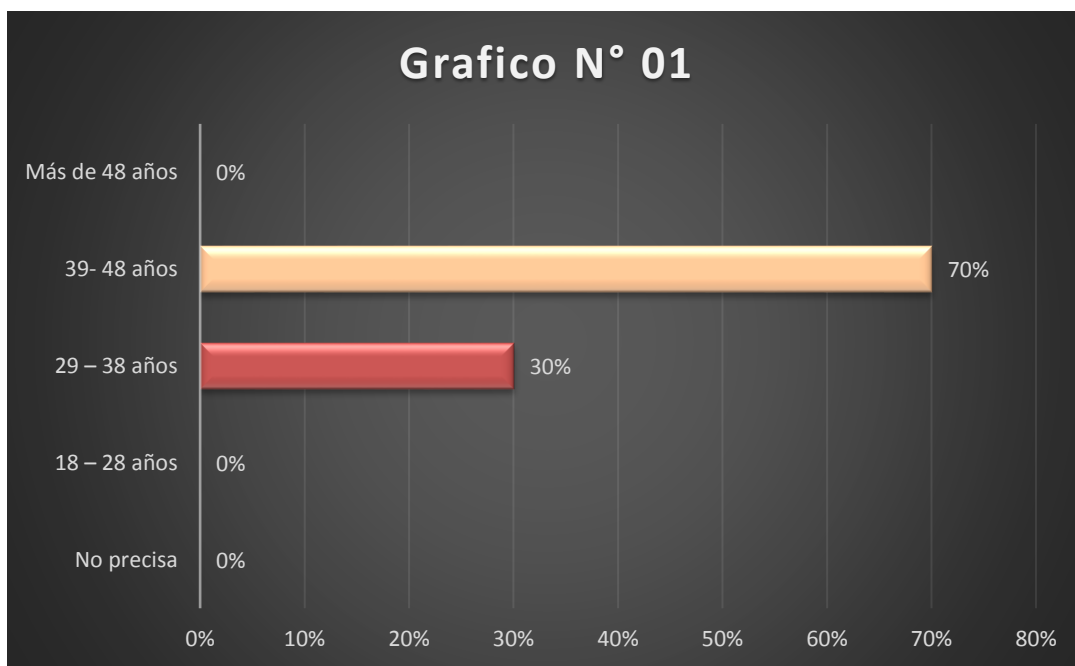
#### **Edad de los representantes legales de las MYPES**

<b>Edad (Años)</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	<b>0</b>	0%
18 – 28 años	0	0%
29 – 38 años	3	30%
39- 48 años	7	70%
Más de 48 años	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% (10) de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 70% (4) son adultos, es decir, su edad fluctúa entre 39- 48 años y el 30% (3) están en 29-38 años.





Fuente: Tabla N° 01

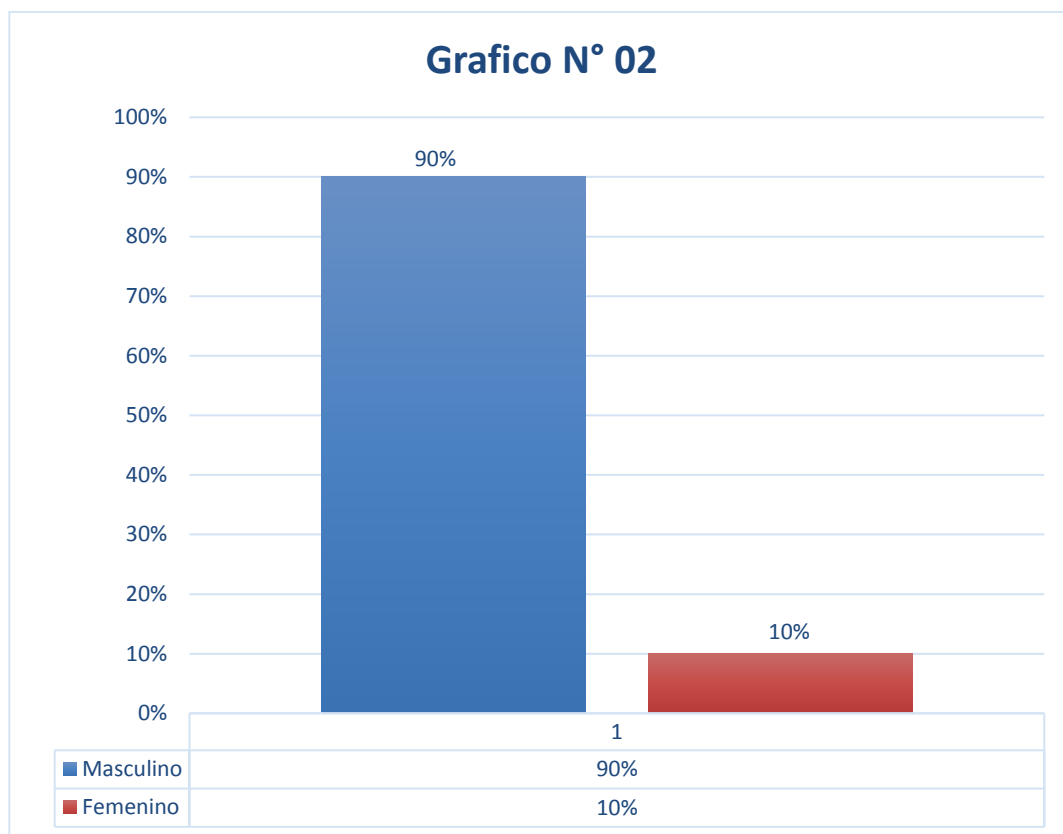
### Tabla N° 02

#### Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	9	90%
Femenino	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestados

**Interpretación:** Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 10% (01) son del sexo femenino y el 90% (09) son del sexo masculino.



Fuente: Tabla N° 02

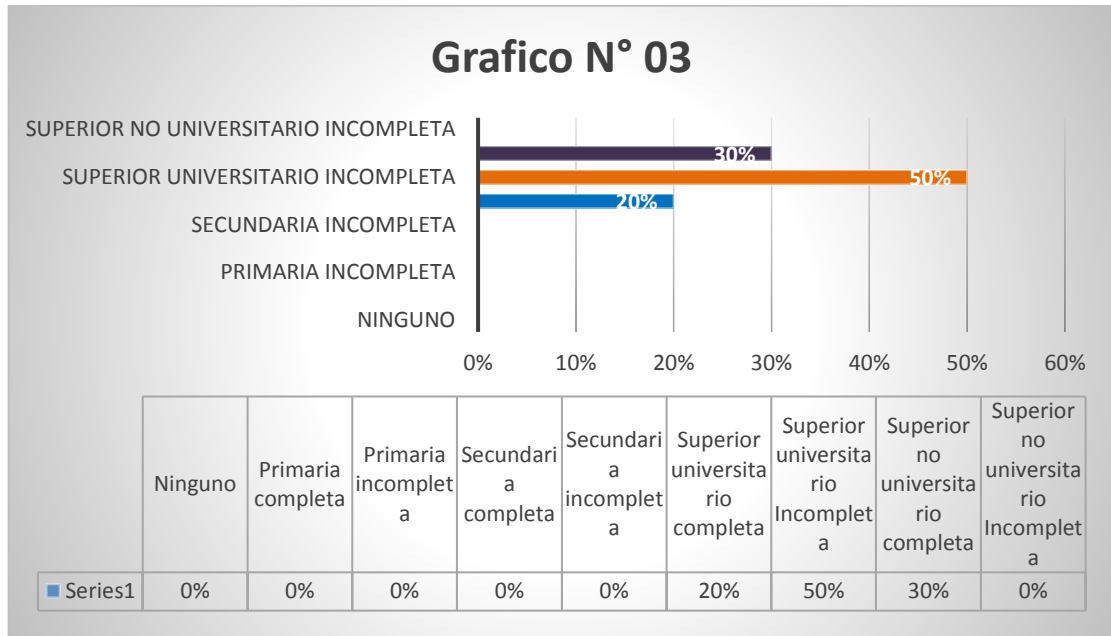
**Tabla N° 03**

**Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES**

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	0	0%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	2	20%
Superior universitario Incompleta	5	50%
Superior no universitario completa	3	30%
Superior no universitario Incompleta	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 20% (02) tienen Superior Universitario Completa, el 50% (05) tiene superior universitario incompleta y el 30% (03) tiene superior no universitario completa.



Fuente: Tabla N° 03

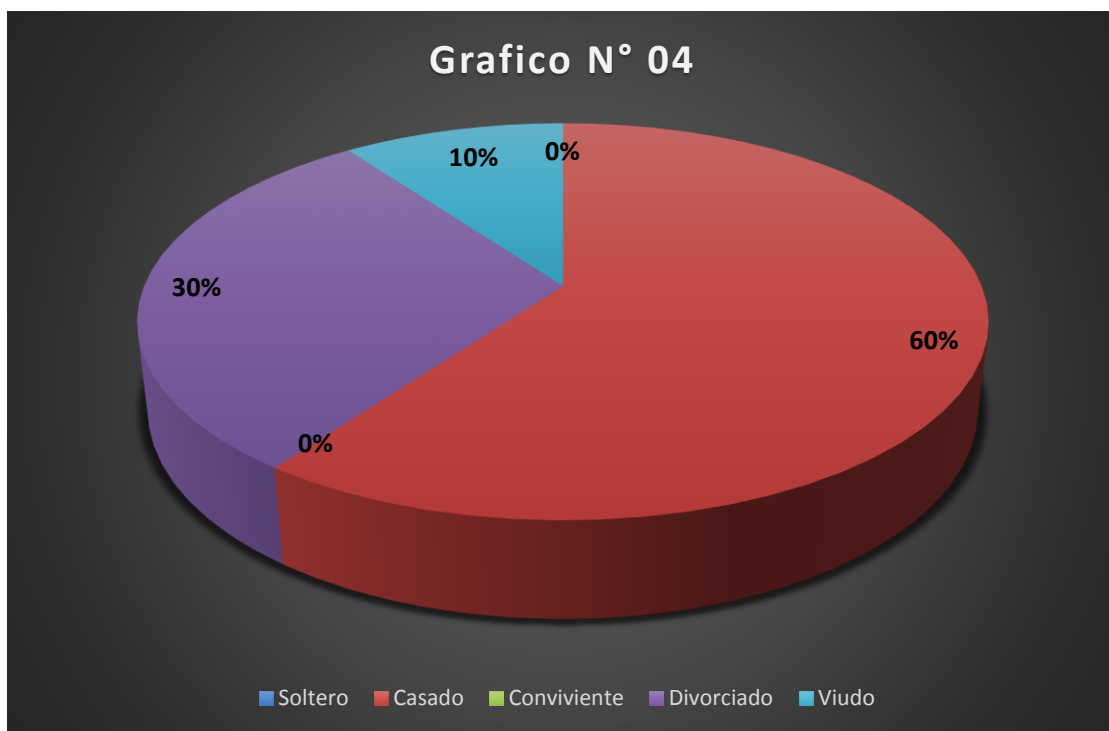
**Tabla N° 04**

**Estado civil de los representantes legales**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	0	0%
Casado	6	60%
Conviviente	0	0%
Divorciado	3	30%
Viudo	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 60% (06) son casados, el 30% (03) son divorciados, el 10% (01) es viudo.



Fuente: Tabla N° 04

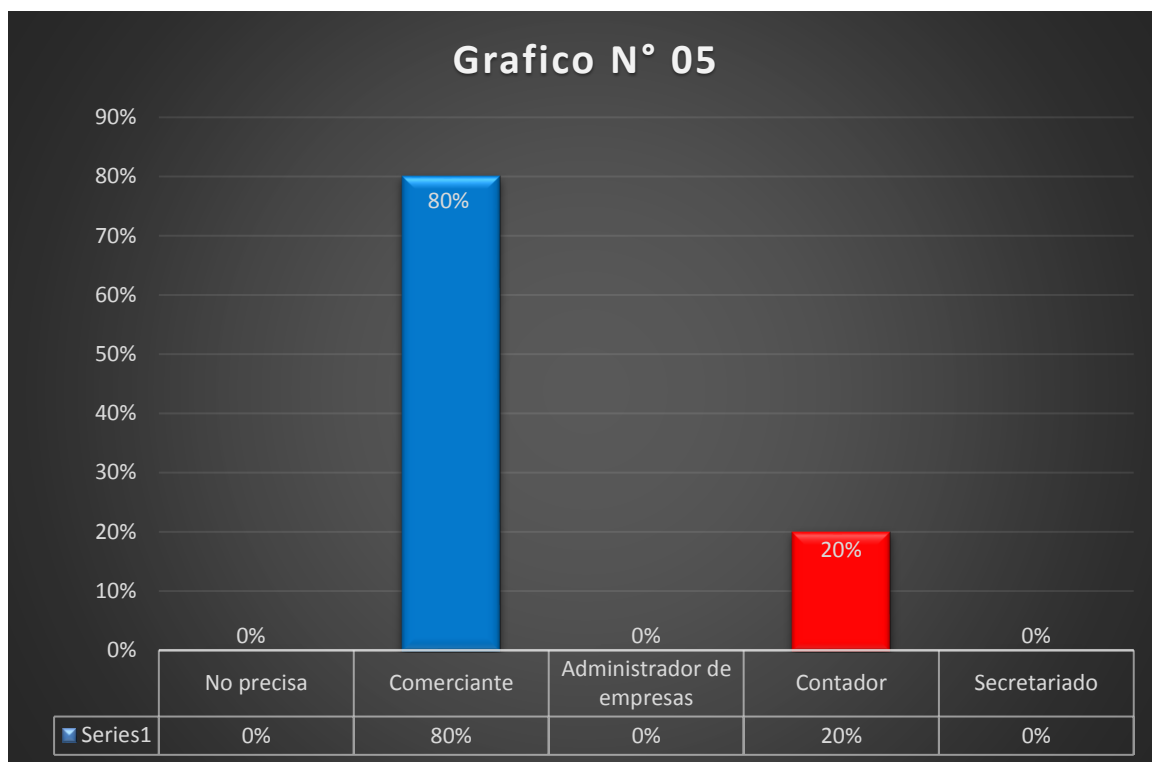
**TABLA N° 05**

**Profesión u ocupación de los representantes legales**

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Comerciante	8	80%
Administrador de empresas	0	0%
Contador	2	20%
Secretariado	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados, el 80% (8) son comerciantes, el 20% (2) tiene profesión de Contador.



Fuente: Tabla N° 05

### 6.2.2.2 Respecto al objetivo específico 2

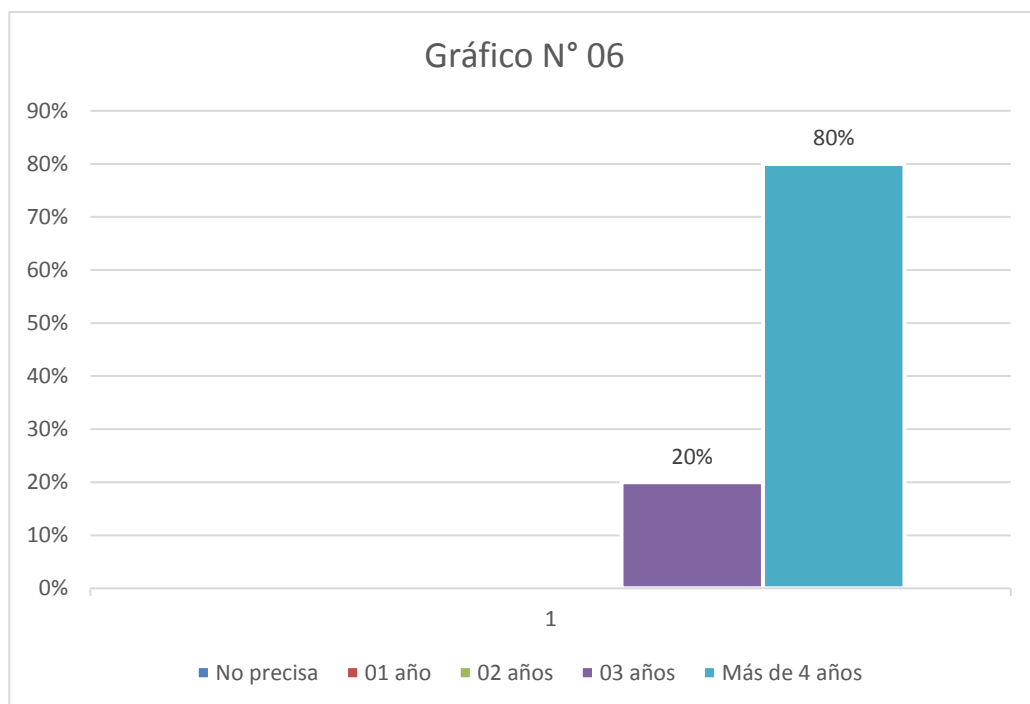
**Tabla N° 06**

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	2	20%
Más de 4 años	8	80%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los representantes legales encuestados: El 20% (2) tienen 3 años y el 80% (8) más de 4 años.



Fuente: Tabla N° 06

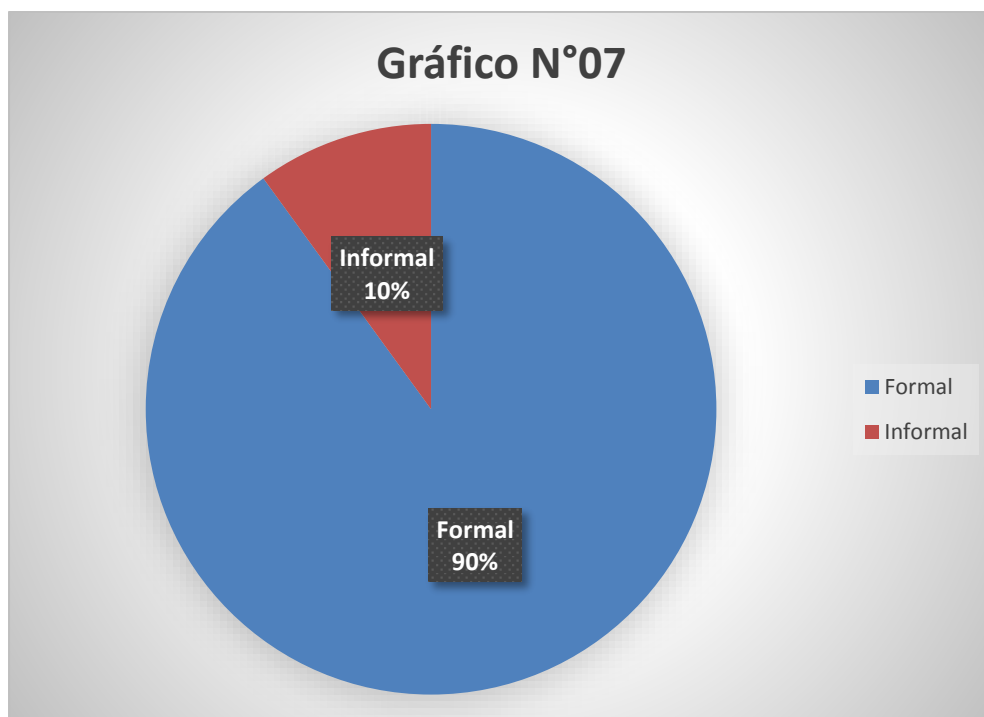
**Tabla N° 07**

**Formalidad de las Mypes**

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Formal	9	90%
Informal	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los representantes legales encuestados. El 90% (09) manifestaron que sus Mypes son formales y un 10% (01) son informales.



Fuente: Tabla N° 07

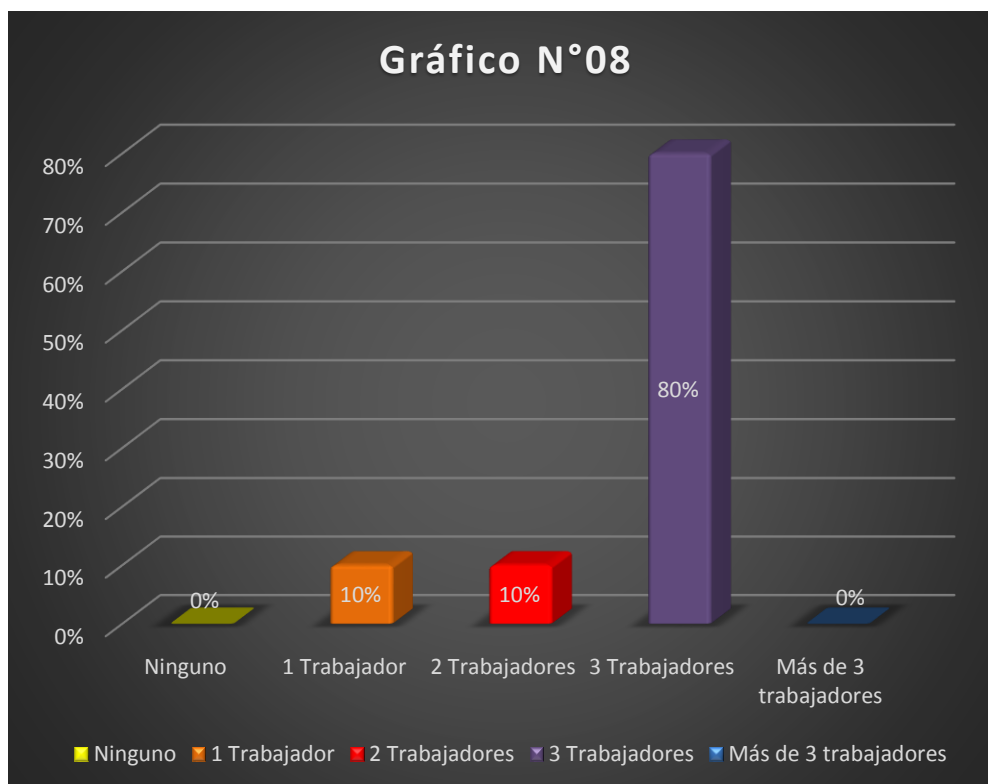
**Tabla N° 08**

**Número de trabajadores permanentes de las Mypes**

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	1	10%
2 Trabajadores	1	10%
3 Trabajadores	8	80%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la tabla 08 se observa que del 100% de los encuestados: El 10% (01) tiene un trabajador permanente, el 10% (01) posee dos trabajadores permanentes y el 80% (8) tiene tres trabajadores permanentes



Fuente: Tabla N° 08

**Tabla N° 09**

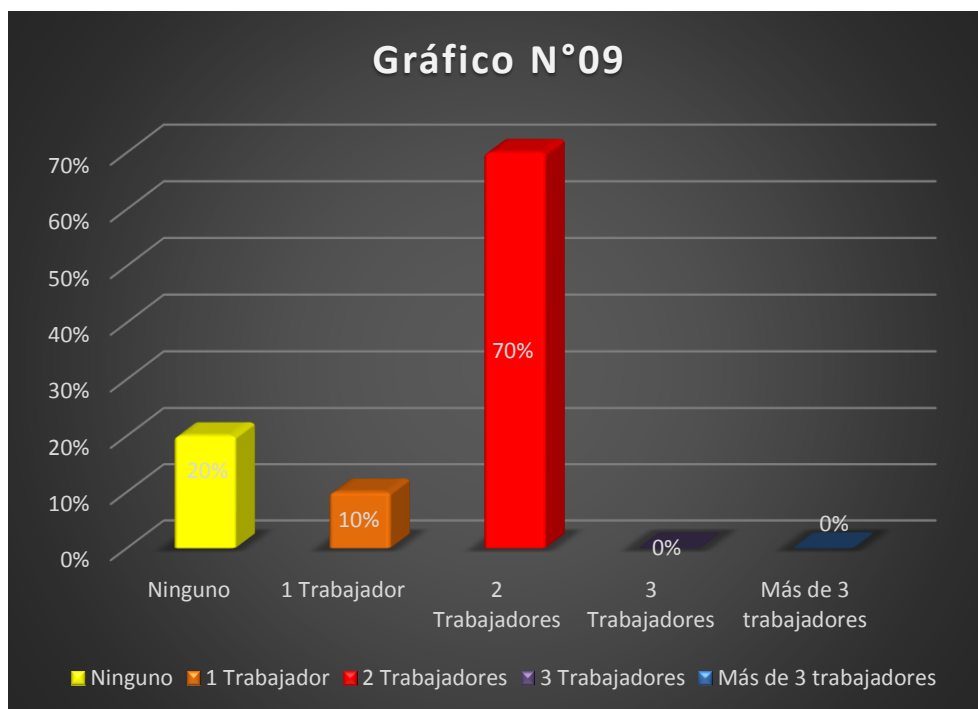
### Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	20%
1 Trabajador	1	10%
2 Trabajadores	7	70%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** En la tabla N° 09 se observa que del 100% de encuestados: El 20% (02) no posee ningún trabajador eventual, el 10% (01) posee un trabajador eventual y el 70% (07) poseen dos trabajadores eventuales.





Fuente: Tabla N° 09

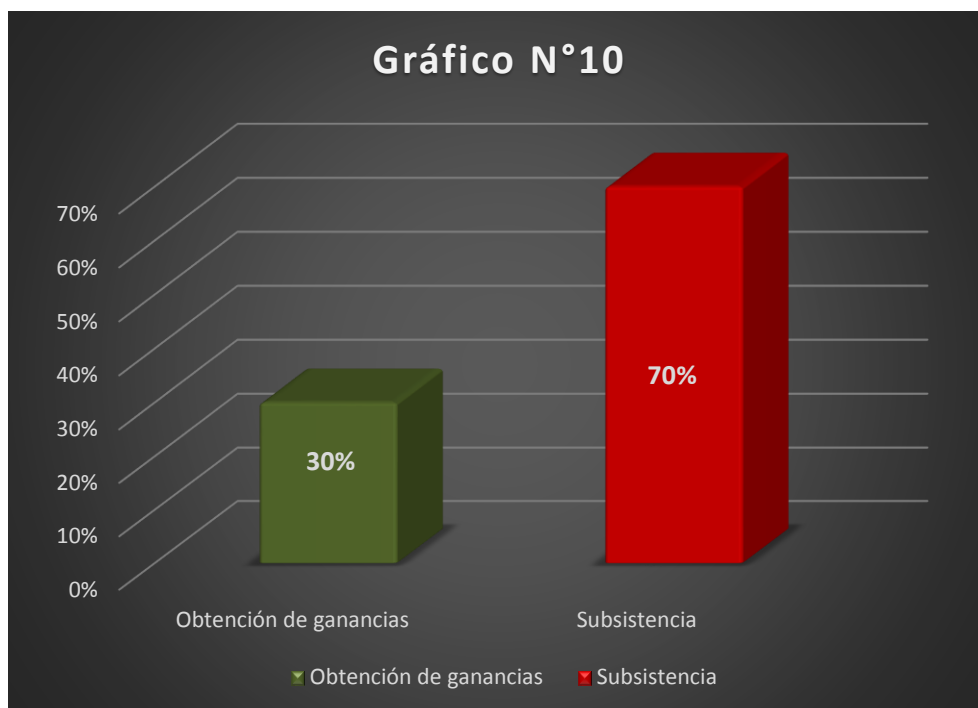
**Tabla N° 10**

**Motivos de formación de las Mypes**

<b>Formación por</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Obtención de ganancias	3	30%
Subsistencia	7	70%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados: El 70% (07) de los encuestados manifestaron que la formación de las Mypes fue para subsistir y un 30% (03) manifiesta que se formó para obtener ganancias.



Fuente: Tabla N° 10

### 6.2.2.3 Respecto al objetivo específico 3

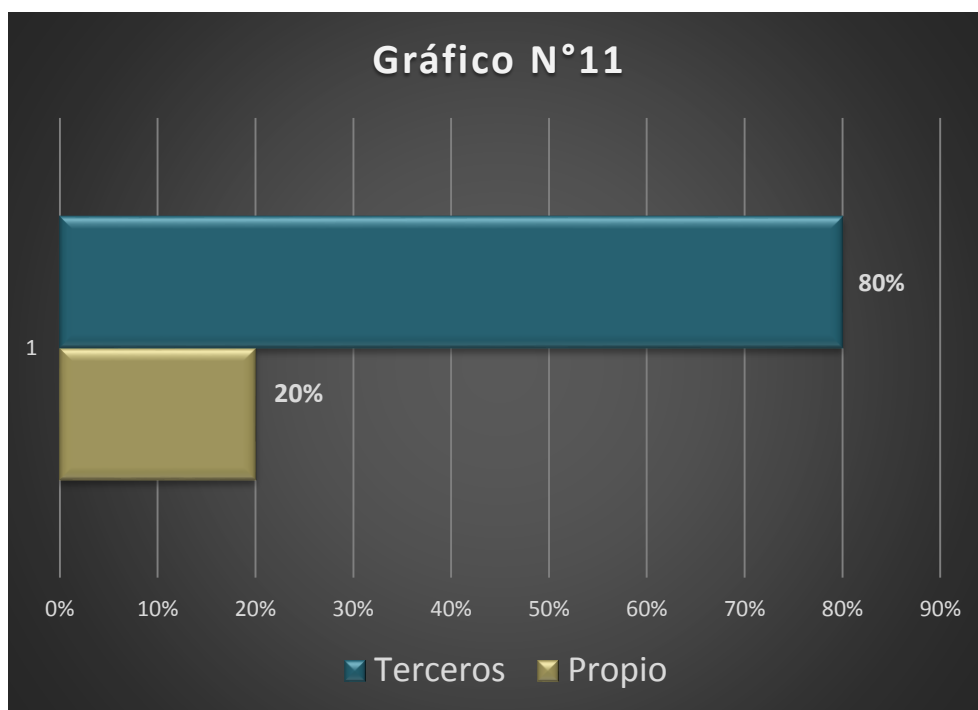
**Tabla N° 11**

**¿Cómo financia su actividad productiva?**

<b>Su financiamiento es:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Propio	2	20%
Terceros	8	80%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados: El 80% (08) manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 20% (02) manifestaron que el financiamiento fue propio.



Fuente: Tabla N° 11

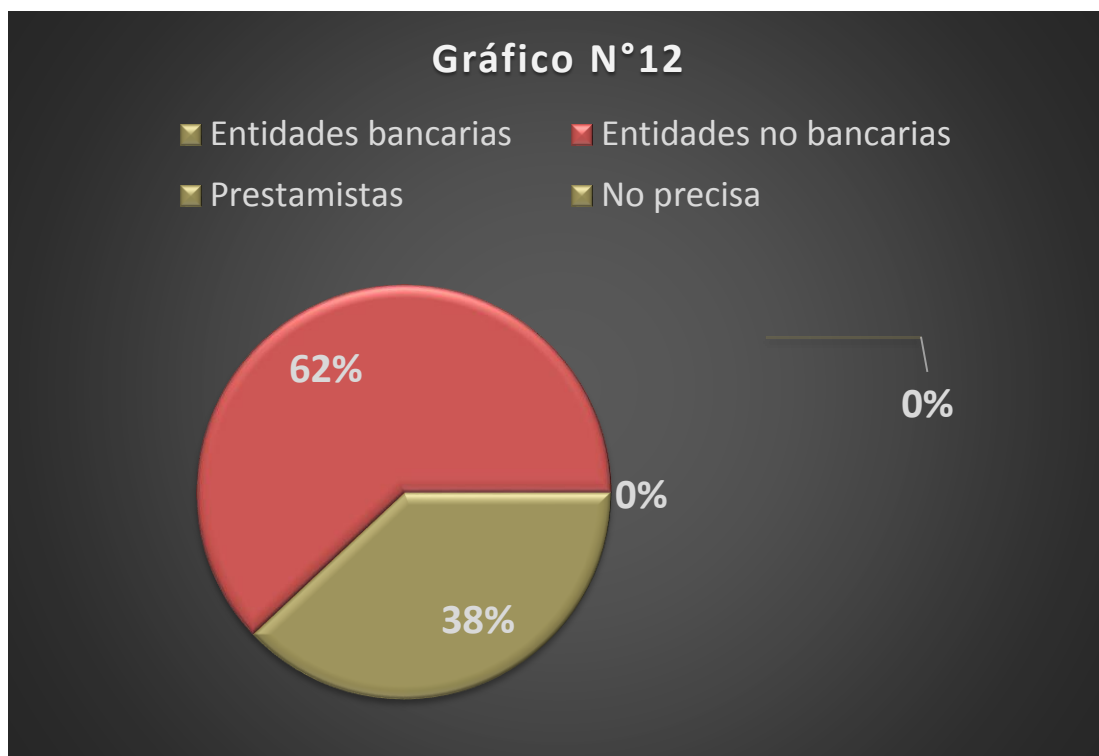
**Tabla N° 12**

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

<b>Institución Financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	3	38%
Entidades no bancarias	5	62%
Prestamistas	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados, el 38% (3) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y el 62% (5) lo obtuvo de las entidades no bancarias.



Fuente: Tabla N° 12

**Tabla N° 13**

**Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga**

Tasas de Interés	Nombre de la institución financiera									
	BCP		Mi Banco		COOPAC''SJB''		Caja Mun del santa		Caja Mun Trujillo	
Ninguno	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
6.6% mensual	0	0%	2	25%	0	0%	0	0%	0	0%
5.9% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
5.2% mensual	1	13%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
3.3% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	1	13%	0	0%
2.4% mensual	0	0%	2	25%	4	50%	0	0%	0	0%

<b>Sub Total</b>	<b>1</b>	<b>13%</b>	<b>2</b>	<b>25%</b>	<b>4</b>	<b>50%</b>	<b>1</b>	<b>13%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>Total</b>	<b>100%</b>									

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados, el 30% (3) de las Mypes en estudio cuentan con financiamiento de entidades bancarias; donde que el 13% (1) ha pagado los intereses del Banco Central del Perú y el 25% (2) de mi banco y el financiamiento de las entidades no bancarias; el 50% (4) ha pagado la tasa de interés en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Juan Bautista”, el 13% (1) en la Caja Municipal del Santa.



Fuente: Tabla N° 13

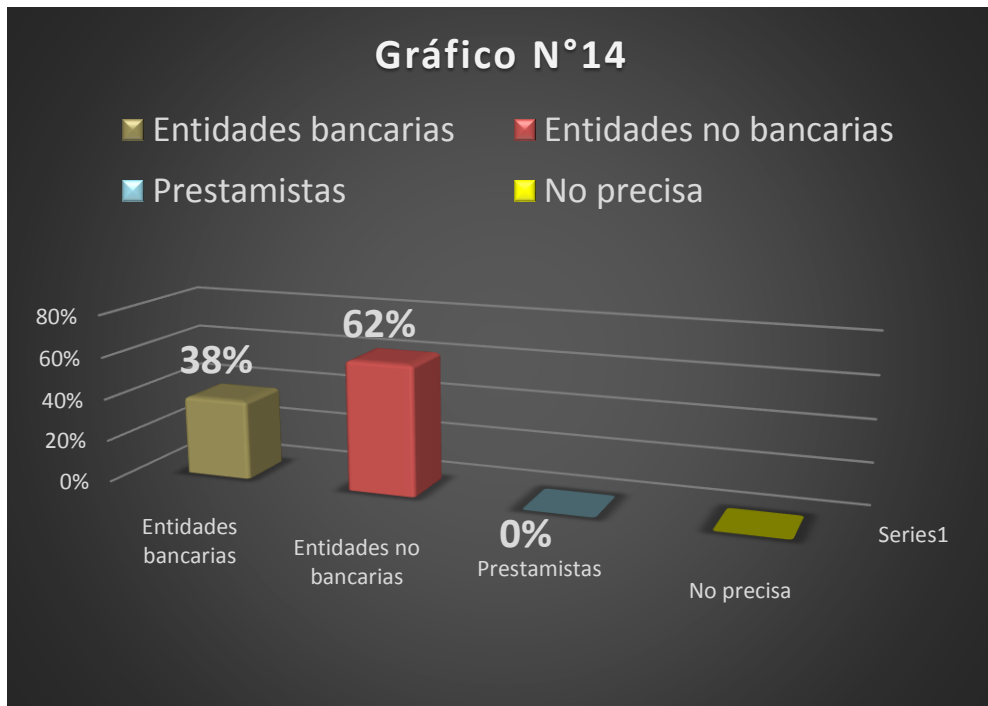
**Tabla N° 14**

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

<b>Facilidades del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	1	13%
Entidades no bancarias	7	87%
Prestamistas	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados, el 87% (07) manifestaron que las entidades que les otorgaron mayores facilidades para la obtención del crédito fueron las entidades no bancarias, y el 13% (01) indicó que las entidades bancarias dan menores facilidades para la obtención de créditos.



Fuente: Tabla N° 14

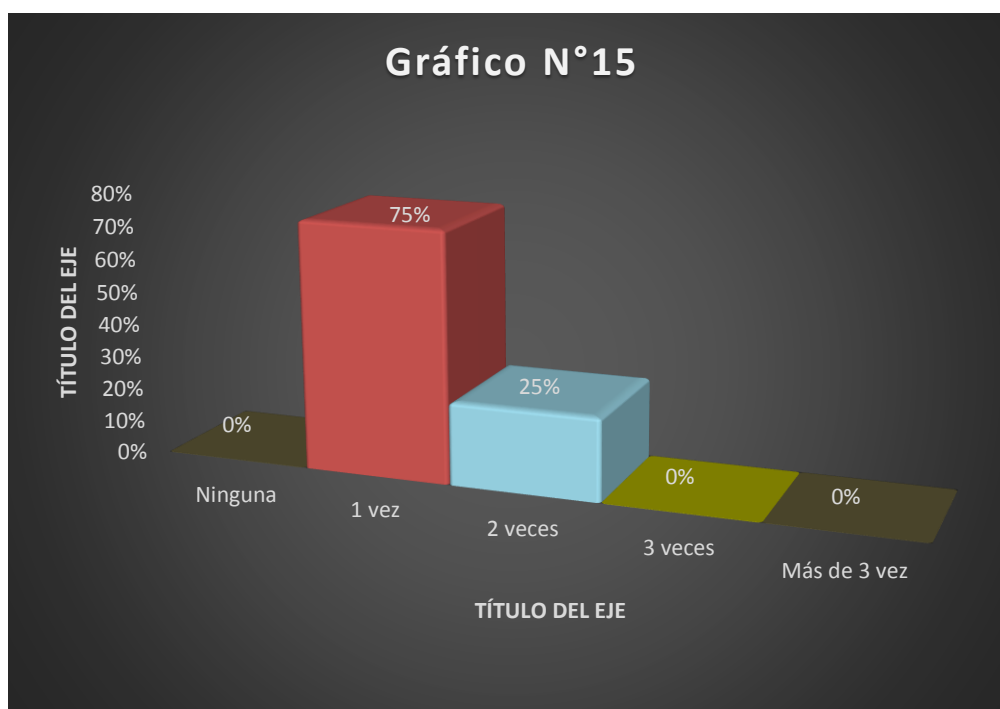
Tabla N° 15

En el año 2015: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	0	0%
1 vez	6	75%
2 veces	2	25%
3 veces	0	0%
Más de 3 vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 75% (06) manifestaron que solicitaron crédito una vez y el 25% (02) solicitaron crédito 2 veces durante el año 2015.



Fuente: Tabla N° 15

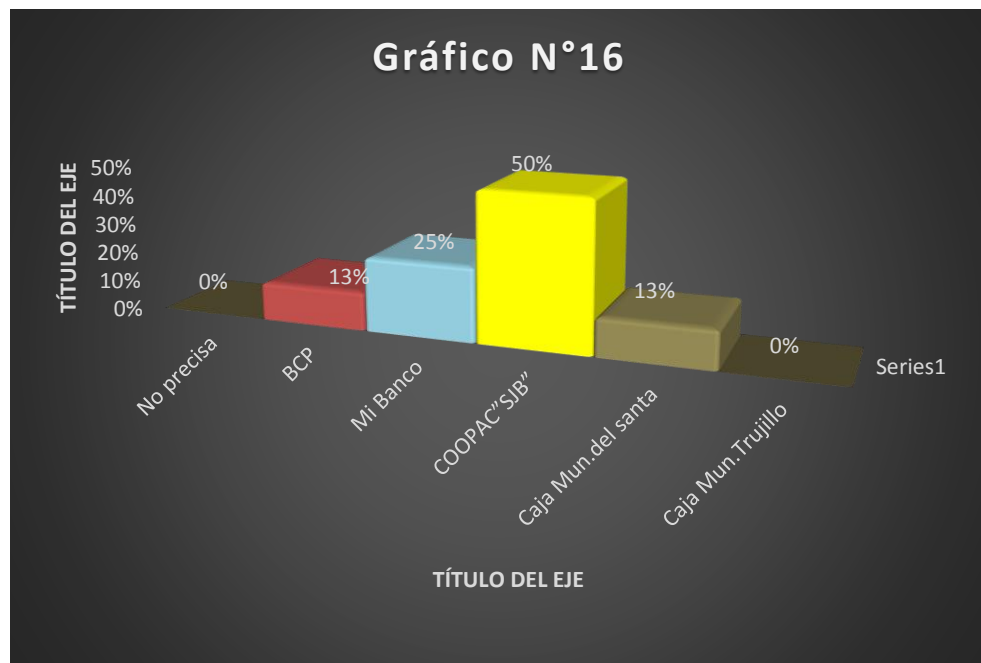
**Tabla N° 16**

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

<b>Entidad financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
BCP	1	13%
Mi Banco	2	25%
COOPAC”SJB”	4	50%
Caja Mun.del santa	1	13%
Caja Mun.Trujillo	0	0%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% (08) de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 13% (01) manifestaron que el crédito obtenido fue del BCP, el 25% (02) fue obtenido de Mi Banco, el 50% (04) fue obtenido de COOPAC “SJB” y un 13% (01) lo obtuvieron mediante la Caja del santa.



Fuente: Tabla N° 16



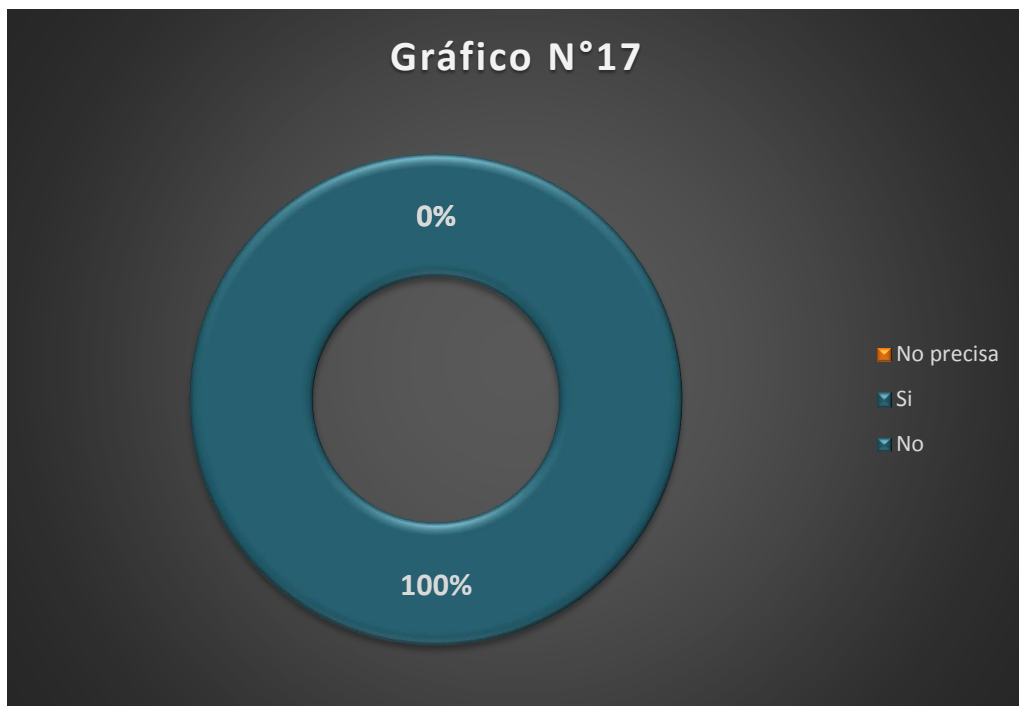
**Tabla N° 17**

**En el año 2015: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?**

Otorgaron el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	8	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 100% (08) dijeron que si les otorgaron el crédito solicitado.



Fuente: Tabla N° 17

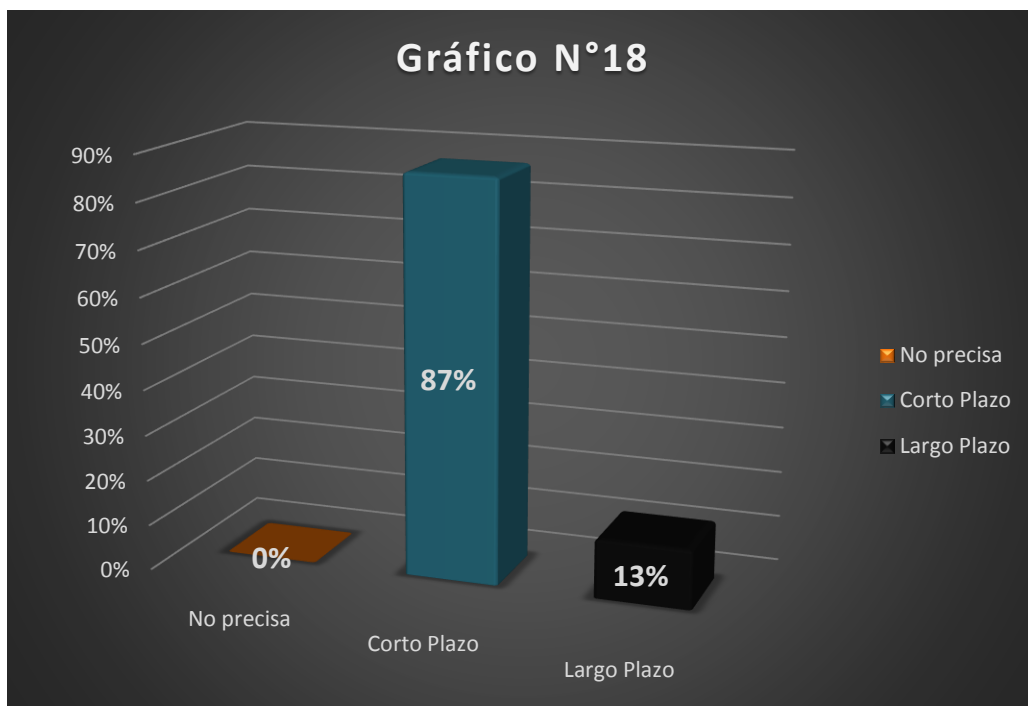
**Tabla N° 18**

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

<b>Tiempo del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Corto Plazo	7	87%
Largo Plazo	1	13%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 87% (07) manifestaron que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 13% (01) precisaron que fue a largo plazo.



Fuente: Tabla N° 18

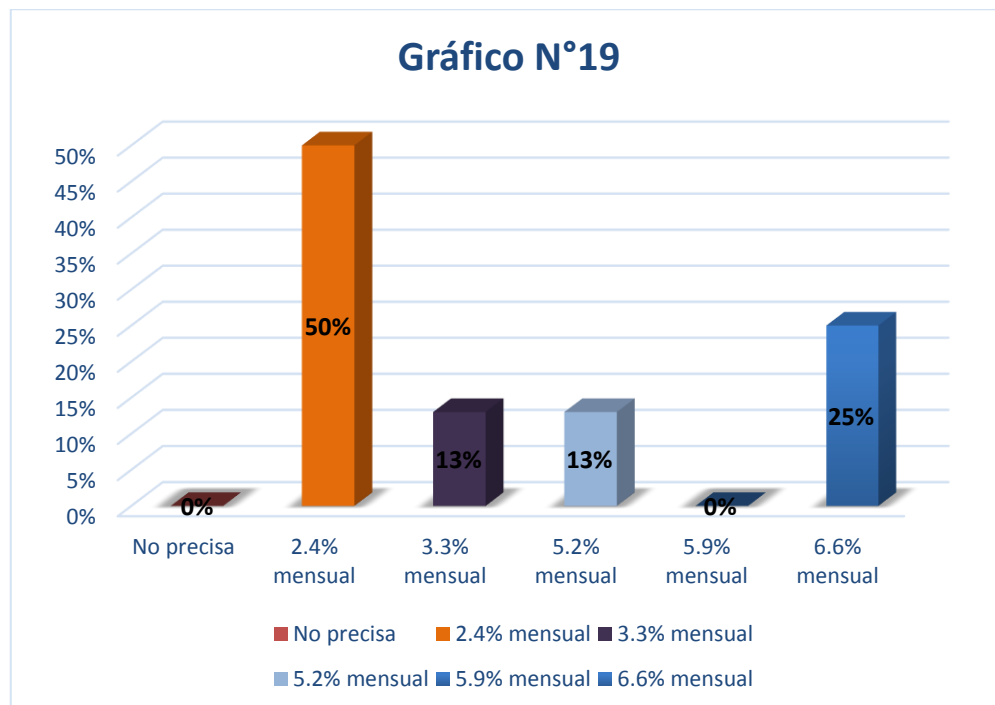
**Tabla N° 19**

**En el año 2015: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?**

<b>Tasa de interés</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
2.4% mensual	4	50%
3.3% mensual	1	13%
5.2% mensual	1	13%
5.9% mensual	0	0%
6.6% mensual	2	25%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 50% (04) pagó 2.4% mensual, el 13% (01) pago 3.3% mensual, el 13%(01) pago 5.2% y el 25% (02) pagó una tasa de interés del 6.6% mensual.



Fuente: Tabla N° 19

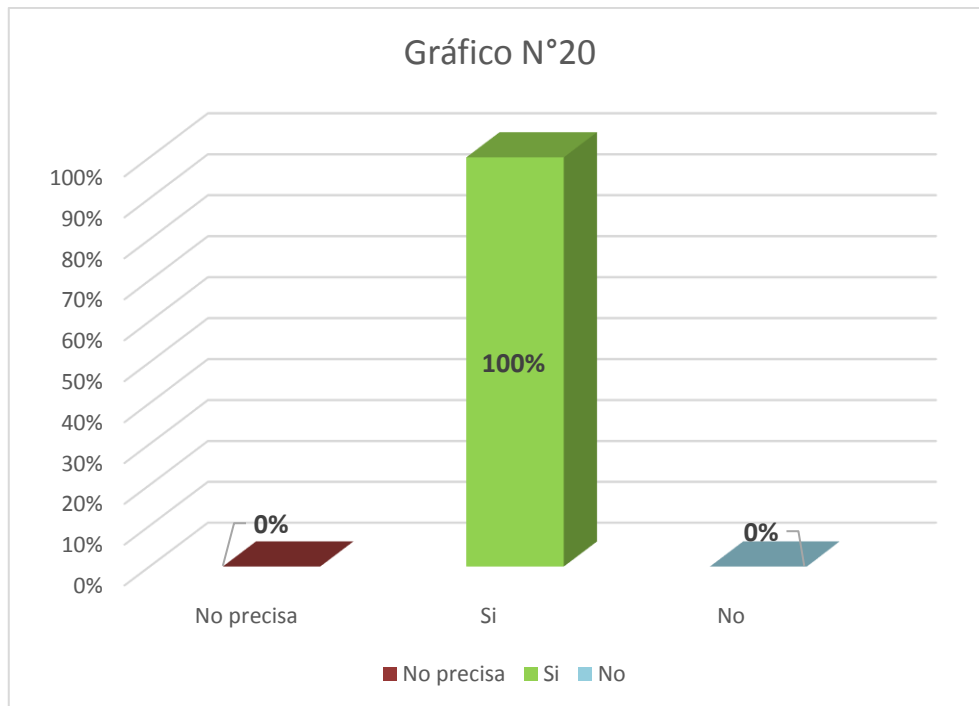
**Tabla N° 20**

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

<b>Tasa de interés</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Si	08	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 100% (08) manifestaron que si les otorgaron el crédito solicitado.



Fuente: Tabla N° 20

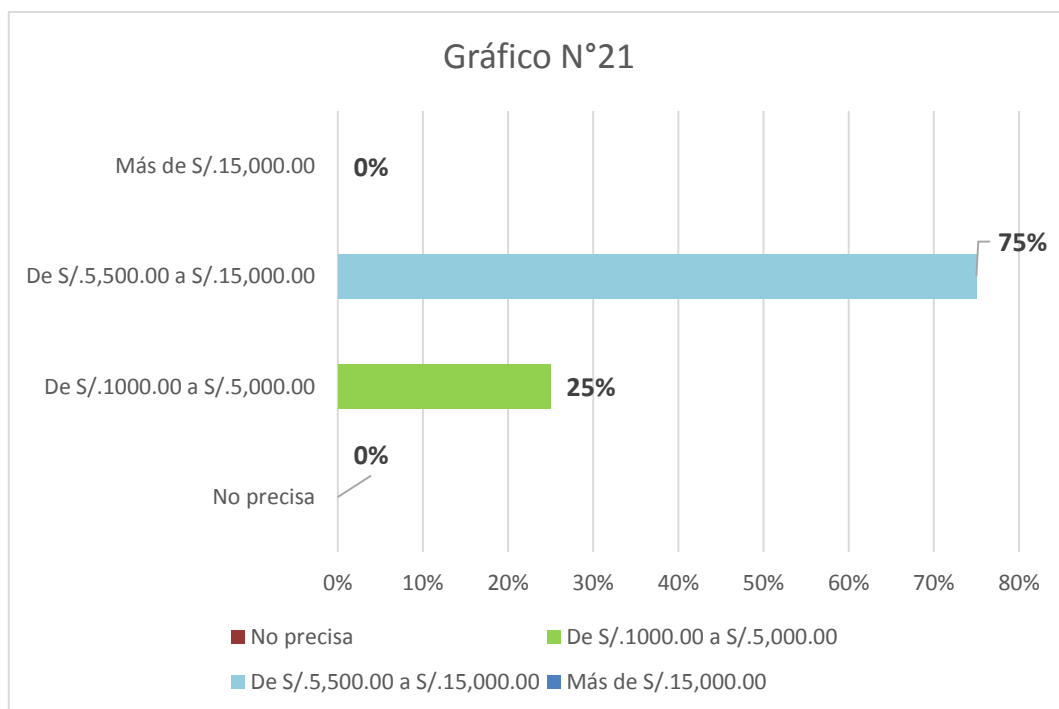
**Tabla N° 21**

**En el año 2015: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
De S/ .1000.00 a S/ .5,000.00	2	25%
De S/ .5,500.00 a S/ .15,000.00	6	75%
Más de S/ .15,000.00	0	0%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 75% (06) recibió de 5,500 a 15,000 de los montos de los créditos, el 25% (02) recibió de 1,000 a 5,000.



Fuente: Tabla N° 21

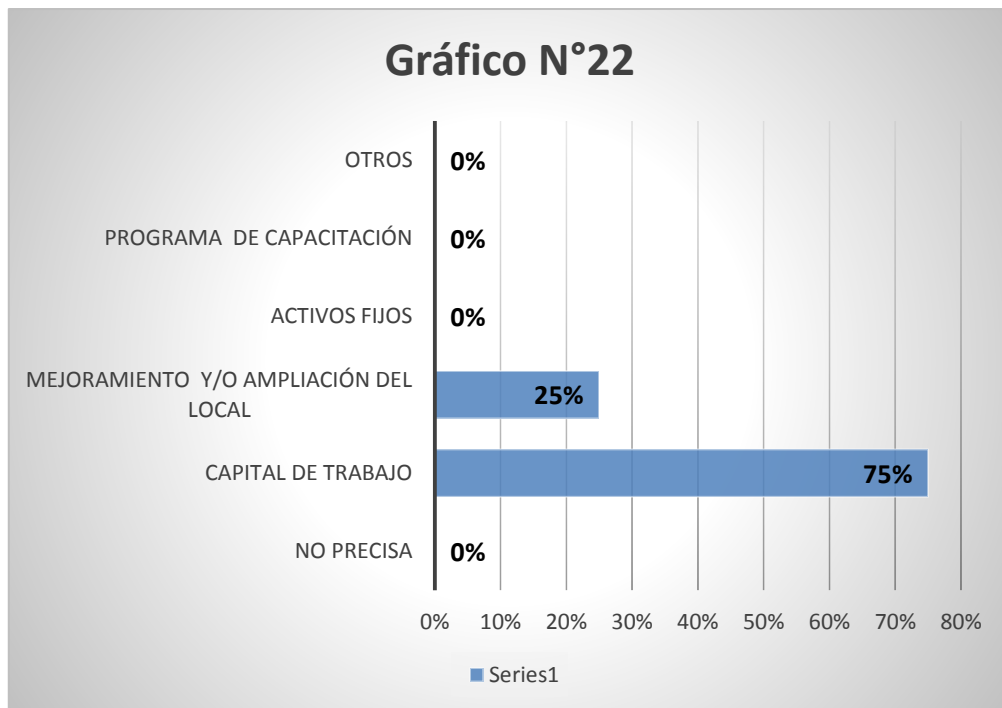
**Tabla N° 22**

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

<b>En qué fue invertido el crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	6	75%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	25%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>08</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los representantes legales encuestados, que recibieron créditos en los años 2014 y 2015, el 75% (06) lo invirtió en capital de trabajo, el 25% (02) lo invirtió en mejoramiento y ampliación de sus locales.



Fuente: Tabla N° 22

#### 6.2.2.4 Respecto al objetivo específico 4

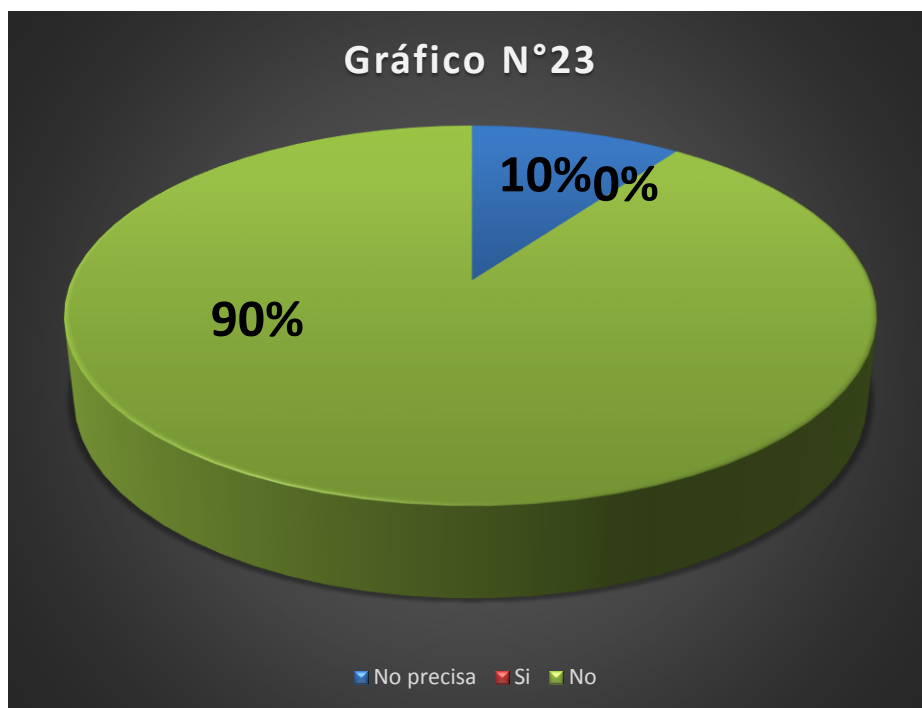
Tabla N° 23

¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	0	0%
No	9	90%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% (09) indicaron que no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito el 10% no precisaron..



Fuente: Tabla N° 23

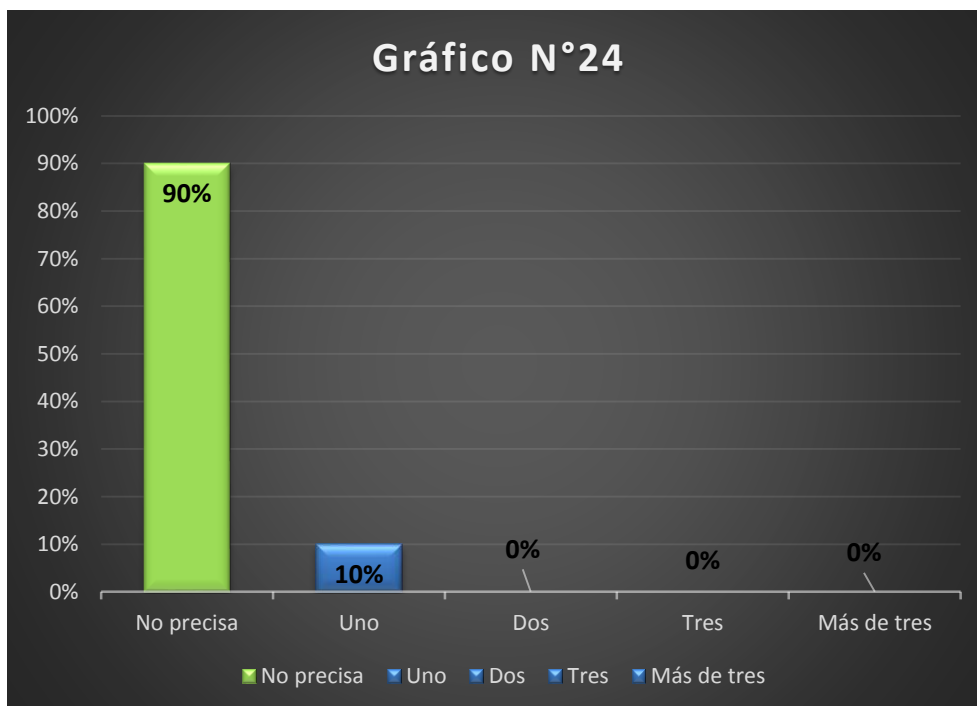
**Tabla N° 24**

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

<b>N° cursos de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	9	90%
Uno	1	10%
Dos	0	0%
Tres	0	0%
Más de tres	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 90% (09) manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años y solo el 10% (01) recibieron una capacitación en los dos últimos años.



Fuente: Tabla N° 24



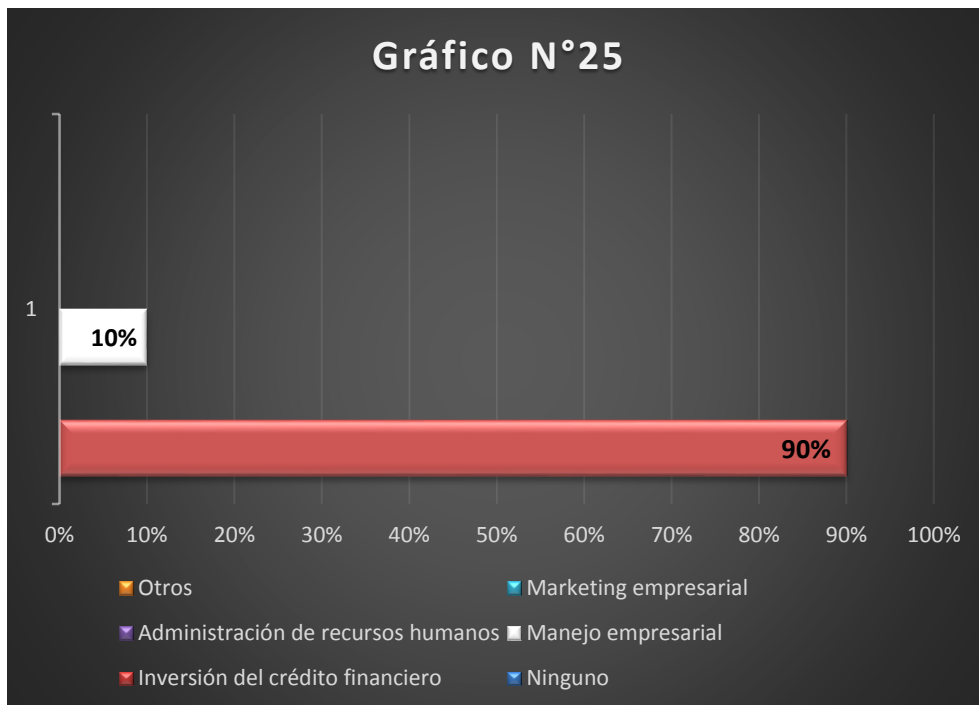
**Tabla N° 25**

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

<b>Tipo de curso</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	9	90%
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	1	10%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años, el 90% (09) no manifestaron el tema de su capacitación y solo el 10% (01) se capacitó en Manejo Empresarial.



Fuente: Tabla N° 25

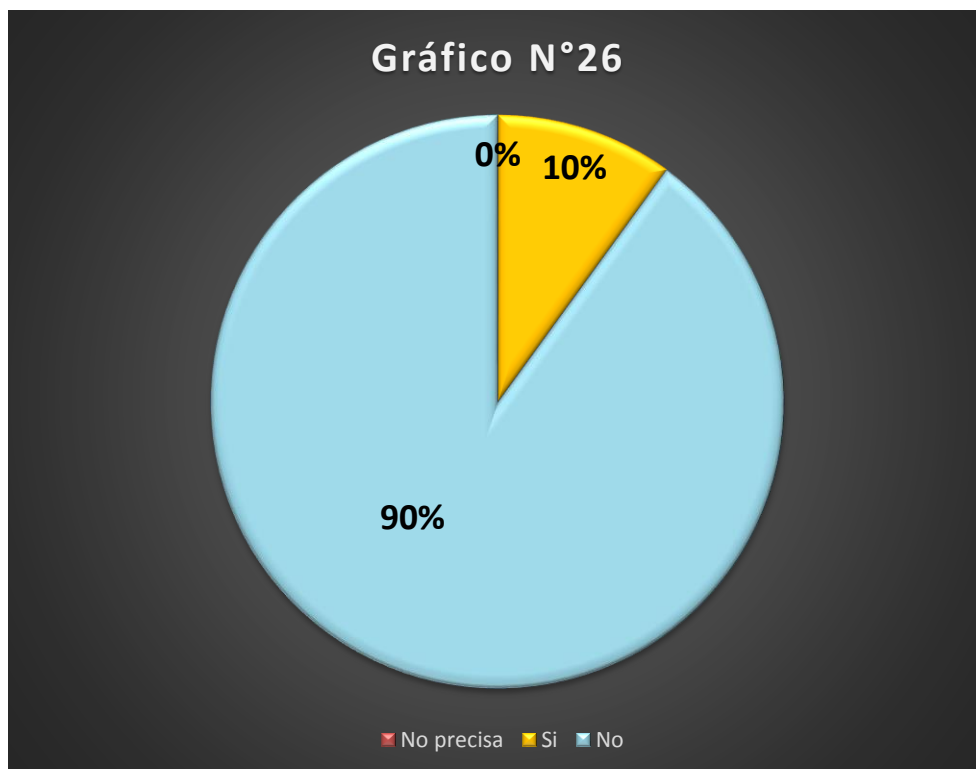
**Tabla N° 26**

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

<b>Recibió capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Si	1	10%
No	9	90%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los representantes encuestados, el 90% (09) manifestó que su personal no ha recibido capacitación y el 10% (01) manifestaron que su personal si ha recibido capacitación.



Fuente: Tabla N° 26

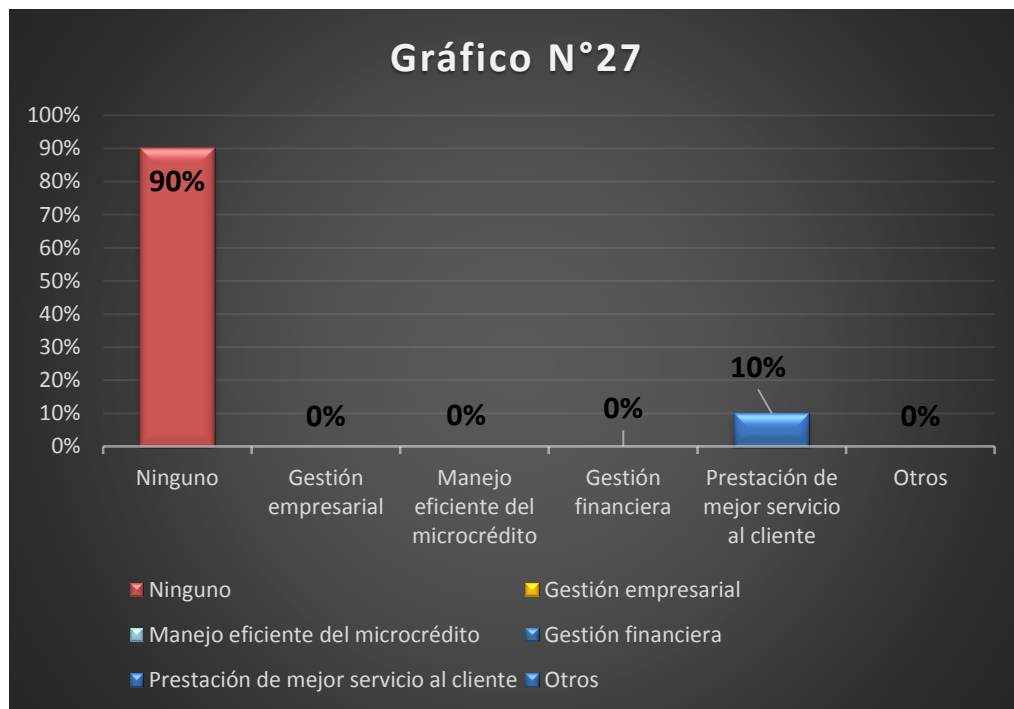
**Tabla N° 27**

**¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?**

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	9	90%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	1	10%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% (09) no tuvieron capacitación y el 10% (01) se capacitaron en prestación de mejor servicio al cliente.



Fuente: Tabla N° 27

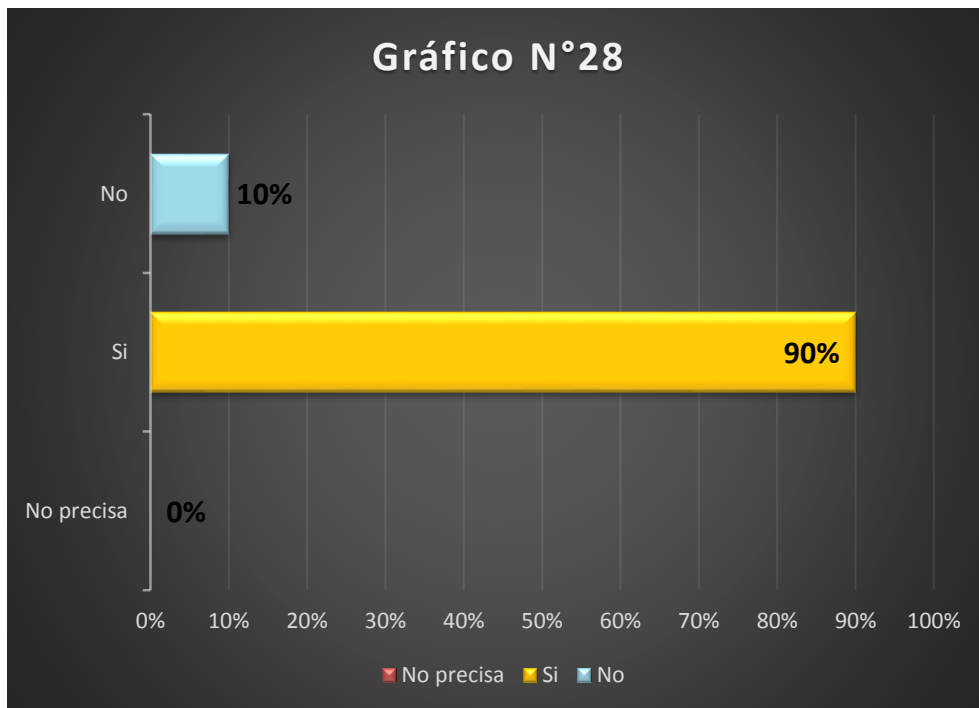
**Tabla N° 28**

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

<b>La capacitación es una inversión</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Si	9	90%
No	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los representantes legales encuestados, el 90% (09) declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión y el 10% (01) no considera a la capacitación como una inversión.



Fuente: Tabla N° 28

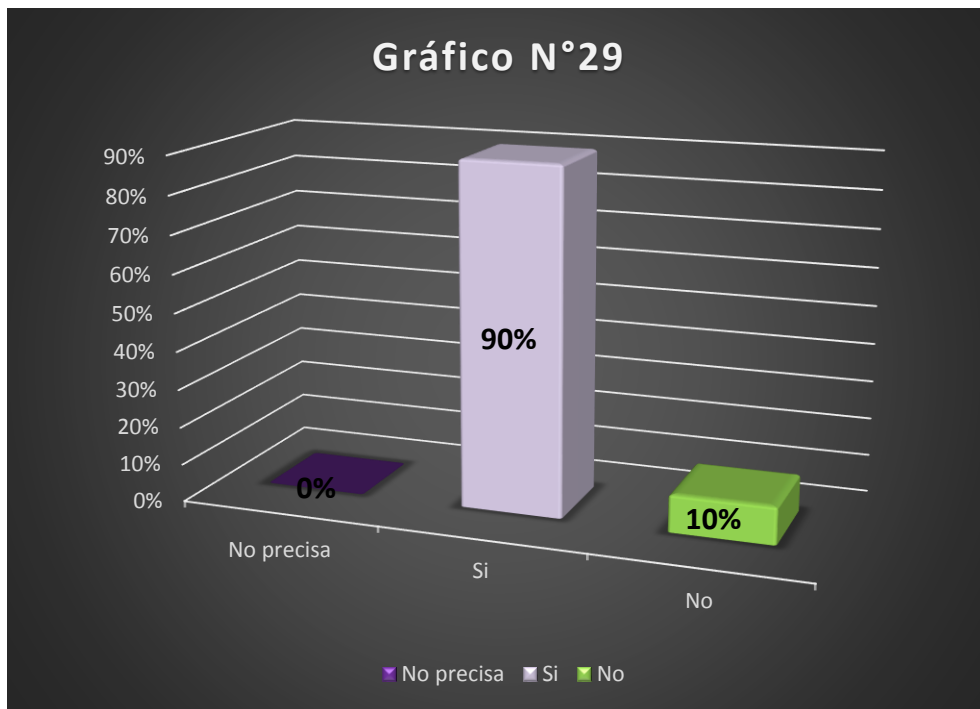
Tabla N° 29

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

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Si	8	80%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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

**Interpretación:** Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% (08) si consideran que la capacitación es relevante para sus empresas y el 20% (02) no precisaron.



Fuente: Tabla N° 29