



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL RUBRO COMPRA/VENTA DE ROPA PARA
ADULTOS - CASMA, 2023.**

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

AUTOR

**ANGELES HUERTA, BETO TALINO
ORCID: 0009-0007-3562-1551**

ASESOR

**VASQUEZ PACHECO, FERNANDO
ORCID: 0000-0002-4217-1217**

CHIMBOTE – PERÚ

2023



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0311-064-2023 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **09:30** horas del día **25** de **Agosto** del **2023** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, conformado por:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO Presidente
MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER Miembro
SOTO MEDINA MARIO WILMAR Miembro
Mgr. VASQUEZ PACHECO FERNANDO Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO COMPRA/VENTA DE ROPA PARA ADULTOS - CASMA, 2023.**

Presentada Por :
(0103131110) **ANGELES HUERTA BETO TALINO**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **14**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el TITULO PROFESIONAL de **Contador Público**.

Los miembros del Jurado de Investigación firman a continuación dando fe de las conclusiones del acta:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO
Presidente

MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER
Miembro

SOTO MEDINA MARIO WILMAR
Miembro

Mgr. VASQUEZ PACHECO FERNANDO
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO COMPRA/VENTA DE ROPA PARA ADULTOS - CASMA, 2023. Del (de la) estudiante ANGELES HUERTA BETO TALINO, asesorado por VASQUEZ PACHECO FERNANDO se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 0% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

Por lo tanto, dichas coincidencias detectadas no constituyen plagio y la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Cabe resaltar que el turnitin brinda información referencial sobre el porcentaje de similitud, más no es objeto oficial para determinar copia o plagio, si sucediera toda la responsabilidad recaerá en el estudiante.

Chimbote, 31 de Mayo del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

A mi familia y amigos, ya que a través de sus sabios consejos pude desarrollar y terminar el presente trabajo, pese a las diferentes dificultades de la vida.

Al Magister Fernando Vásquez Pacheco, porque a través de sus sabias enseñanzas pude culminar satisfactoriamente mi trabajo.

Beto T. Angeles Huerta

Agradecimiento

Agradezco a Dios, por ayudarme a salir adelante, así como también por ser mi guía incondicional en todo momento.

A mis padres y hermanos por darme la fortaleza necesaria para poder seguir cumpliendo mis sueños a través de sus consejos y enseñanzas.

Beto T. Angeles Huerta

Índice de contenido

Carátula.....	I
Acta de Sustentación	II
Constancia de Originalidad	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento	V
Índice de contenido	VI
Lista de Tablas.....	VIII
Lista de TABLAS.....	VIII
Resumen	XI
Abstract.....	XII
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
II. MARCO TEÓRICO	17
2.1 Antecedentes:.....	17
2.1.1 Internacionales	17
2.1.2 Nacionales.....	18
2.1.3 Regionales.....	22
2.1.4 Locales	24
2.2 Bases teóricas:	26
2.2.1 Teoría del financiamiento	26
2.2.2 Teoría de la capacitación	31
2.2.3 Teoría de la empresa	35
2.2.4 Teoría de las micro y pequeñas empresas:.....	39
2.2.5 Teoría de los sectores productivos	42
2.3 Marco conceptual:	43
2.3.1 Definición de financiamiento	43
2.3.2 Definiciones de capacitación.....	44
2.3.3 Definiciones de micro y pequeña empresa	44
2.3.4 Definiciones de sectores productivos	45
2.3.5 Definiciones del sector comercio	46
2.4 Hipótesis	47
III. METODOLOGÍA	48
3.1 Tipo, nivel y diseño de investigación	48

3.2 Población y muestra:	48
3.2.1 Población.....	48
3.2.2 Muestra	48
3.3 Definición conceptual y operacionalización de variables	49
3.4 Técnicas e instrumentos de recojo de información:	53
3.4.1 Técnicas	53
3.4.2 Instrumentos.....	53
3.5 Método de análisis de datos.....	53
3.6 Aspectos éticos	53
IV.RESULTADOS.....	54
4.1 Respecto al objetivo específico 1.	54
4.2 Respecto al objetivo específico 2.	55
4.3 Respecto al objetivo específico 3	56
4.4 Respecto al objetivo específico 4.	58
V. DISCUSIÓN	59
5.1 Respecto al objetivo específico 1	59
5.2 Respecto al objetivo específico 2	59
5.3 Respecto al objetivo específico 3	60
5.4 Respecto al objetivo específico 4	61
VI.CONCLUSIONES.....	62
6.1 Respecto al Objetivo específico1	62
6.2 Respecto al Objetivo específico 2	62
6.3 Respecto al Objetivo específico 3	62
6.4 Respecto al Objetivo específico 4	62
VII. RECOMENDACIONES	63
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	64
ANEXOS:	71
Anexo 01. Matriz de consistencia lógica.....	71
Anexo 02. Instrumento de recolección de información.....	72
Anexo 03. Tabla de resultados	76
Anexo 04. Evidencias de ejecución (declaración jurada).....	106

Lista de Tablas

Tabla 01: Resultados objetivo específico 1.....	54
Tabla 02: Resultados objetivo específico 2.....	55
Tabla 03: Resultados objetivo específico 3.....	56
Tabla 04: Resultados objetivo específico 4.....	58

Lista de TABLAS

TABLA 01	76
Edad de los representantes legales de las Mype	76
TABLA 02.....	77
Sexo de representantes legales de las Mypes	77
TABLA 03.....	78
Grado de instrucción de los representantes legales y/o dueños de las Mypes.....	78
TABLA 04.....	79
Estado civil de los representantes legales de las Mype	79
TABLA 05.....	80
Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mype	80
TABLA 06.....	81
Años de permanencia en la actividad del rubro.....	81
TABLA 07.....	82
Formalidad de las Mypes.....	82
TABLA 08.....	83
Número de trabajadores permanentes que laboran en las Mypes.....	83
TABLA 09.....	84
Número de trabajadores eventuales que laboran en las Mypes	84
TABLA 10.....	85
Motivo de Formación de las Mypes	85
TABLA 11	86
Como se financian las Mypes.....	86

TABLA 12.....	87
Si el Financiamiento es de terceros: ¿De qué entidad ha obtenido los créditos?	87
TABLA 13.....	88
Institución que financia a las Mypes	88
TABLA 14.....	89
¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?	89
TABLA 15.....	90
¿Le otorgaron el crédito solicitado?	90
TABLA 16.....	91
¿Cuáles fueron los plazos del financiamiento del crédito otorgado?	91
TABLA 17.....	92
Tasa de interés que pagó por el préstamo del crédito a la Mype.....	92
TABLA 18.....	93
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	93
TABLA 19.....	94
Monto solicitado como crédito por las Mypes estudiadas.....	94
TABLA 20.....	95
¿La entidad financiera le solicitó la presentación de sus estados financieros para el otorgamiento del crédito solicitado?.....	95
TABLA 21.....	96
¿En qué fue invertido el Crédito financiero que obtuvo?	96
TABLA 22.....	97
¿Ha obtenido algún crédito por medio de sus proveedores?	97
TABLA 23.....	98
¿Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	98
TABLA 24.....	99
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos 2 años?.....	99
TABLA 25.....	100
Temas de capacitación recibidas (Al Gerente)	100
TABLA 26.....	101
¿El Personal de su empresa recibió algún tipo de capacitación?.....	101
TABLA 27.....	102
Indique la cantidad de cursos de capacitación que ha recibido el Personal	102

TABLA 28.....	103
¿Considera Usted, qué la capacitación es una inversión?	103
TABLA 29.....	104
¿Considera usted, qué la capacitación de su personal es relevante para su empresa?.....	104
TABLA 30.....	105
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	105

Resumen

La investigación tuvo como objetivo general: Identificar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023. La investigación fue de diseño: No experimental-cuantitativo-descriptivo y de campo. Tuvo como muestra 13 Mype, aplicándoles un cuestionario de 30 preguntas cerradas pertinentes, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los representantes legales de las Mype encuestadas:** El 100% de los representantes legales de las Mype encuestadas son adultos, sus edades oscilan entre 20 a 39 años, el 62 % son del sexo femenino y el 38% son del sexo masculino. **Respecto a las características de las Mype encuestadas:** El 85% de las Mype, llevan trabajando más de 15 años en el rubro, el 100% de las Mype son formales y el 100% manifestaron que su formación fue para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 69% de las Mype encuestadas financian su actividad utilizando financiamiento de terceros y el 100% están satisfechas con el otorgamiento del crédito solicitado. **Respecto a la capacitación:** El 100% de las Mype manifestaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero y el 69% consideran que la capacitación si es relevante para sus empresas. Finalmente, se concluye que las Mype encuestadas necesitan financiamiento para crecer en el mercado, sin embargo, invierten el dinero obtenido en capital de trabajo, pero no en capacitaciones; por lo tanto, sería conveniente que el Estado implemente programas de capacitación para las Mype estudiadas en particular y para todas las Mype en general.

Palabras clave: Capacitación, Financiamiento, Mype.

Abstract

The general objective of the research was: To identify and describe the characteristics of financing and training of micro and small enterprises in the purchase/sale of adult clothing in Casma, 2023. The research was designed: Non-experimental-quantitative-descriptive and field. It had as a sample 13 Mype, applying a questionnaire of 30 pertinent closed questions, using the survey technique; obtaining the following results: Regarding the legal representatives of the Mype surveyed: 100% of the legal representatives of the Mype surveyed are adults, their ages range from 20 to 39 years, 62% are female and 38% are male. Regarding the characteristics of the Mype surveyed: 85% of the Mype have been working in the field for more than 15 years, 100% of the MSEs are formal and 100% stated that their training was to obtain profits. Regarding financing: 69% of the Mype surveyed finance their activity using third-party financing and 100% are satisfied with the granting of the requested credit. Regarding training: 100% of Mype said they had not received training for the granting of financial credit and 69% consider that training is relevant to their companies. Finally, it is concluded that the Mype surveyed need financing to grow in the market, however, they invest the money obtained in working capital, but not in training; therefore, it would be desirable for the State to implement training programmes for the Mype studied in particular and for all Mype in general.

Key words: Training, Financing, Mype.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En las micro y pequeñas empresas se debe ampliar la utilización del financiamiento para capacitar, lo cual permitirá el crecimiento del capital humano, beneficiando de manera positiva, ya sea mejorando la atención al cliente y su fidelización, así como también logrando un posicionamiento en el mercado. Los dueños y/o gerentes pueden recurrir al uso de medios tecnológicos para poder recibir una capacitación idónea y constante, tanto para ellos como para sus empleados, siendo éste un medio económico y de mayor accesibilidad. (Ferrer, 2018)

La importancia de contar con un buen financiamiento y capacitación en las micro y pequeñas empresas es innegable, teniendo en cuenta no sólo su contribución a la creación de empleo, sino también su papel en el desarrollo socioeconómico de las regiones en las que se encuentran. Se afirma que las pequeñas empresas se consideran el principal motor del crecimiento económico, la creación de empleo y la reducción de la pobreza en el mundo. En términos prácticos, cuando el propietario de una micro o pequeña empresa se expande, obtiene una serie de beneficios porque necesita más personal, lo que crea empleo, y sus ventas aumentan, lo que ayuda a la formación del Producto Bruto Interno – PBI. (Zapata, 2018)

Sin embargo, no existe un equilibrio perfecto entre la inversión en formación de los empleados y la eficacia y productividad de quienes la reciben dentro de la empresa. El retorno de la inversión es una buena medida. El dinero empleado en formación será mejor aprovechado por la empresa si hay un mayor retorno de la inversión (ROI) en comparación con los beneficios de la formación. Las finanzas de la empresa se transforman en un importante indicador de éxito cuando se trata de tener un excelente control sobre las capacidades del personal. Cuando una empresa invierte en programas de capacitación para sus recursos humanos, espera que el personal mejore y que esto, naturalmente, tenga un efecto positivo en el negocio. (Lederman, 2021)

Según las Naciones Unidas con respecto a Asia y el Pacífico, mencionan que algunas de las principales barreras para el acceso al crédito formal están relacionadas con la documentación que hay que presentar, la incapacidad de los empresarios para presentar propuestas de financiación sólidas y los requisitos en materia de garantías. Las dos primeras razones están estrechamente vinculadas a los conocimientos financieros de los empresarios de Mype, por lo que a menudo necesitan ayuda para acceder a los productos financieros. No obstante, las instituciones financieras también deberían estar

en sintonía con las necesidades de las empresas más pequeñas, pero no es el caso. En consecuencia, es evidente que los problemas se derivan tanto de la demanda de productos financieros como de la oferta que no se adapta a su mercado. (COMEXPERU, 2021)

Asimismo, se menciona que las Mype, es uno de los sectores económicos más importantes del Perú. Según los datos de la encuesta nacional de emprendimiento elaborada por INEI y PRODUCE, en 2016 hubo 1 millón 679 mil 969 Mypes (exportación 68%), cuya participación fue del 24% del PBI en el país. Sin embargo, la informalidad es un problema significativo, con hasta 71,8 % de empresas describen que existe una competencia informal para su producto principal. Para combatir este problema, se han implementado 35 CDE (Centros de Desarrollo Empresarial) a nivel nacional, que hasta el momento han brindado capacitación, asesoría en gestión empresarial, tributación y trámites. Además, programas como Tu Empresa, tienen como objetivo, promover la digitalización de los expedientes de las MYPE utilizando la Caja de Herramientas Digitales. Además de la capacitación en gestión y asociación de PRODUCE, el departamento general de desarrollo comercial ofrece capacitación en asistencia técnica en 30 mercados de entrega en 14 regiones. Así mismo, PRODUCE tiene como objetivo crear un programa de compra de MYPE de forma legal que facilite la reactivación de las MYPE. Por otro lado, está el Programa de Proveedores (PDP), que tiene como objetivo fortalecer la articulación productiva del negocio, identificar brechas técnico-producto, e implementar medidas de mejora. (Mathews, 2018)

Las microempresas son las que sostienen la economía de Áncash y así lo confirman sus más de 46 mil negocios que tiene registrados la Dirección Regional de Desarrollo Empresarial del Ministerio de la Producción con sede en Chimbote. De esa cantidad el 70% se dedica al rubro de comercio como restaurantes, venta de ropa o cualquier otro tipo de artículos, y al sector servicio que tiene que ver con trabajos como consultorías u oficios de electricidad. El otro 30% está vinculado a la manufactura, construcción, sector agropecuario y a la pesca. Sin embargo, la informalidad todavía es un problema latente debido a que la cantidad de las empresas que actúan al margen de la ley es similar a las entidades formales. (RSD, 2019)

Finalmente, en la ciudad de Casma hay muchas empresas que son Mype, y están distribuidos en diferentes sectores como el comercio, industria y servicio, dentro de la

cual destaca rubro compra/venta de ropa para adultos, donde hemos llevado a cabo la investigación. Debido a que no se ha encontrado, o de otro modo, no hay estadística alguna a nivel nacional, regional y local de nuestra investigación, existen pocas estadísticas, las mismas que son muy desfasadas. Por ello, desconocemos las características del financiamiento y la capacitación de las Mype en estudio, ya que se desconoce si dichas empresas tienen acceso o no al financiamiento, así como también el tipo de interés que pagan por los créditos obtenidos, o a qué instituciones financieras recurren para obtener financiamiento, o si dichas Mype reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, o si se capacitan o no sus trabajadores, entre otros aspectos. Por lo tanto, existe un vacío del conocimiento.

Por lo anteriormente expresado, planteamos el siguiente enunciado del problema de investigación: ¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Identificar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023. Para poder conseguir el objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Identificar y describir el perfil de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.
2. Identificar y describir el perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.
3. Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.
4. Identificar y describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

La presente investigación, se justifica porque nos permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023. Además, el presente trabajo de investigación se justifica porque nos permitirá

conocer o tener ideas de cómo una Mype percibe o no algún tipo de financiamiento; o si ha tenido acceso a algún programa de capacitación.

Asimismo, la presente investigación nos permitirá tener ideas mucho más claras de cómo la capacitación sirve como herramienta fundamental para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas estudiadas, tanto para usos académicos, como prácticos.

Finalmente, el presente trabajo de investigación se justifica porque me permitirá obtener mi título profesional de Contador Público; esto, a su vez, permitirá a la universidad mejorar sus estándares de calidad establecidos por la Nueva Ley Universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través del desarrollo y sustentación de trabajos de investigación denominado tesis.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

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

Palestina (2019) en su tesis titulada: **El financiamiento público para las microempresas en México:** Una perspectiva desde el Fondo Nacional Emprendedor, sostuvo que: Debido a que esta clasificación representa la mayor parte de las unidades económicas de la nación, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) juegan un papel crucial en la economía de México. En la actualidad, estas empresas contribuyen de manera importante a la creación de empleos y contribución al PIB de México; sin embargo, enfrentan una barrera importante: la falta de acceso al financiamiento. Este obstáculo impide que las empresas se expandan y sean más productivas, lo que impacta en el crecimiento económico del país. Además, la falta de financiamiento, ha determinado que existen factores adicionales como: la falta de continuidad en las políticas públicas de apoyo a estas empresas y la ausencia de mecanismos de control de las mismas. Por ello, es indispensable profundizar en una de las políticas públicas más significativas de México, específicamente en lo que se refiere al financiamiento público de MIPYMES.

Flores, Mungaray, & Ramírez (2019) en su tesis titulada: **Financiamiento y capacitación en las microempresas mexicanas:** El presente estudio ha mostrado que las microempresas mexicanas están vinculadas a la pobreza porque se caracterizan por su informalidad y están sujetas a una trampa de pobreza provocada por el círculo vicioso de la exclusión financiera. Los objetivos primordiales del sector microfinanciero comercial son garantizar la viabilidad económica de las empresas más prometedoras. En consecuencia, el sistema actual de otorgamiento de créditos ha desacreditado la filosofía original de la microfinanciación, que consistía en ayudar a la población en situación de pobreza para atenuar su situación y evitar las consecuencias financieras de los

planes basados en el crédito. Esto fue posible observar en los resultados de la evaluación del efecto generado por los apoyos al desarrollo microempresarial. Al evaluar la financiación formal proporcionada por las fuentes actuales de microfinanciación, se observa un impacto negativo en el bienestar. Sin embargo, resulta intrigante encontrar un efecto positivo a corto plazo provocado por la capacitación ante el desarrollo de sus habilidades a un corto plazo. Por lo tanto, una nueva opción de actuación para las instituciones de microfinanciación consiste en desarrollar programas que combinen objetivos económicos y sociales (inclusión financiera y mitigación de la pobreza), y que incluyan créditos a tipos de interés competitivos pero razonables, capacitación en gestión de créditos, gestión de procesos productivos que les permita ser eficaces más allá de su informalidad, etc. Las limitaciones metodológicas de la evaluación se debieron a la incapacidad de estimar el importe de cada tipo específico de financiación, de distinguir entre financiamiento formal e informal, o de distinguir entre las instituciones establecidas que proporcionan la microfinanciación a las empresas y las innovaciones más recientes en este campo. El impacto del desarrollo empresarial se estimó sobre la base de las empresas que recibieron capacitación y financiamiento, independientemente de si la habían recibido de la misma fuente o no. En conclusión, las microempresas necesitan financiamiento y capacitación, pero los resultados muestran que la dosificación actual es insuficiente y debe ajustarse y valorarse de forma diferente.

2.1.2 Nacionales

En la investigación se entendió por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del Perú, menos en alguna ciudad de la región Ancash; que hayan utilizado las variables, unidades de análisis y el rubro compra/venta de ropa para adultos.

Albornoz (2018) en su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018**. Cuyo objetivo general fue: Identificar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra/venta de ropa para damas

del distrito de Yarinacocha, 2018, encontrando lo siguiente: El trabajo de investigación tuvo un diseño descriptivo-cuantitativo, se trabajó con una muestra de 25 microempresas a cuyos representantes legales se les administró una encuesta de 36 preguntas, arrojando los siguientes resultados: **En cuanto a los propietarios de las Mypes:** el 92% tiene entre 26 y 55 años; el 56% son mujeres; el 48% tiene estudios superiores; y el 48% son parejas de hecho. **En cuanto a las micro y pequeñas empresas:** el 72% tienen entre 6 y 16 años de experiencia en su campo, el 80% son empresas formales, el 100% tienen entre 1 y 5 empleados fijos, y el 92% tienen igual número de empleados potenciales. **En cuanto al financiamiento:** el 80% es provisto por terceros no especificados, mientras que el 48% restante no provisto por el BCP y pagan una tasa de interés mensual de 1,5 a 1,8% por un préstamo de 6,000 a 15,000, a corto plazo y convierte el crédito en capital de trabajo. **En cuanto a la capacitación:** el 52% de los encuestados se capacitó como condición previa para recibir un crédito; el 88% de los encuestados cree que la capacitación es una inversión y es importante para su negocio.

Cerdan (2022) en su tesis cuyo título fue: “**Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Tiendas El Almacén E.I.R.L.-Ayacucho, 2022**”, cuyo objetivo general fue: Identificar y describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Tiendas el Almacén E.I.R.L. de Ayacucho, 2022, encontrando los resultados que le permitieron concluir que: En la actualidad, las micro y pequeñas empresas son sin duda importantes porque contribuyen al desarrollo económico del sector empresarial. El financiamiento es una de las mejores opciones, donde se utilizan con autofinanciamiento de ambas instituciones financieras, porque reciben financiamiento en tiempo suficiente, las empresas son competitivas y rentables. De igual manera, las micro y pequeñas empresas deben ser entendidas como la unidad principal de la economía de nuestro país, y, por ende, para lograr el desarrollo sustentable del país, incrementar también el empleo de la sociedad, pues las MYPE, que son unidades económicas que crean puestos de trabajo, también son importantes para

que el negocio se desarrolle y los clientes lo reconozcan. De igual forma, se utilizó una metodología cualitativa, no experimental, descriptiva, bibliográfica y documental. El grupo principal son las micro y pequeñas empresas del Perú, y la muestra es administrada por el titular de la empresa objeto de estudio. Se logró el siguiente resultado: las Mype y la empresa encuestada eligen bancos, invierten en capital de trabajo, enfatizan la importancia del financiamiento, experimentan dificultades para obtener crédito, y al mismo tiempo manifiestan preocupación por el crecimiento continuo de sus empresas. La rentabilidad de la empresa mejoró con el financiamiento, pero mejoraría aún más si adquiriera los servicios de un contador, pero también si usara estrategias en la organización y capacitación, ya que es una excelente inversión. Finalmente, se señala que se logró describir las características de financiamiento y viabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial. Finalmente, el financiamiento es un factor importante, sin embargo, tuvieron problemas para obtener un crédito y como se sabe, todo empresario se preocupa por la calidad y mejora continua de su empresa.

Chuyo (2021) en su tesis cuyo título fue: “**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019**”, cuyo objetivo general fue: Identificar y describir las características de financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del distrito de Callería, 2019. Presenta un enfoque cuantitativo, un diseño descriptivo y un diseño no experimental en el apartado metodológico. También presenta el cuestionario como instrumento y la encuesta como técnica de recolección de datos. Los resultados se obtuvieron trabajando con una muestra de 30 empresas, resultado de aplicar una muestra probabilística a la población mediante una fórmula estadística, y los resultados fueron los siguientes: **Respeto a los representantes de las Mype:** La mayoría de los propietarios de las empresas son mujeres, tienen entre 31 y 45 años, carecen de formación profesional y están casadas. Las Mype tienen una antigüedad media de entre 5 y 8 años, con un rango aproximado de 1 a 5 empleados, una licencia para operar y se desarrollaron inicialmente para generar beneficios para los

dueños de los negocios. **Respecto al financiamiento:** La parte de financiación duran de 1 a 3 años. **Respecto a la capacitación:** El 47% de los dueños de empresas completan programas de capacitación que duraron de 6 a 12 meses. Por último, el 72% de los empresarios han tenido una buena rentabilidad en los últimos años.

Guevara (2018) en su tesis cuyo título fue “**Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache, - 2018**”, cuyo objetivo general fue: identificar y describir las características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache, 2018. El estudio fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo. Para desarrollarlo, se eligió una muestra de 10 MYPE del sector comercial, cada una de una rúbrica con una población de 20 personas. A cada una de ellas se le administró un cuestionario estructurado. Los resultados del estudio se observan en los perfiles de los microempresarios propietarios y/o representantes legales, así como en los perfiles, financiamiento, capacidad y rentabilidad de las MYPE, así como en sus cargos. Según la investigación, **Respecto a los representantes de las Mype:** el 80% de las MYPE encuestadas tiene financiación propia, mientras que el 20% carece de ella. Adicionalmente, el 70% de los microempresarios ha solicitado crédito para su negocio, mientras que el 30% no lo ha hecho, dado que el área de interés de la investigación es el sector comercial, **Respecto al financiamiento:** la mayor parte del crédito obtenido por los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, 70% es comercial, mientras que el 30% restante fue crédito hipotecario. También, el 80% de las MYPE encuestadas afirmó haber obtenido crédito de un sistema no bancario, y el 20% afirmó haber obtenido crédito financiero bancario. **Respecto a la capacitación:** El 40% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron el dinero en capital de trabajo, el 20% en mejorar sus locales, el 30% en programas de capacitación y sólo el 10% en activos fijos.

Monzón (2018) en su tesis cuyo título fue: “**Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera**

del distrito de Callería, 2018”, cuyo objetivo general fue: Identificar y describir las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018. Se trató de un estudio descriptivo y cuantitativo que trabajó con una muestra de 12 microempresas cuyos representantes legales fueron sometidos a una encuesta de 37 preguntas. Los resultados fueron los siguientes: **En cuanto a los propietarios de negocios micro y pequeñas empresas:** el 100% de los involucrados son adultos con edades entre 36 y 55 años; el 67% de ellos son hombres; y el 58% sólo han completado la escuela primaria o secundaria; y 58% están casados y se dedican al trabajo comercial. **En cuanto a las microempresas y las pequeñas empresas:** el 83% llevan entre uno y dieciséis años en el mercado, el 92% son formales, el 58% tienen entre uno y dos empleados temporales y el 83% tienen entre uno y cinco empleados a tiempo completo. **En cuanto a la financiación:** el 75% procede de terceros, la mayoría del BCP, que cobra una comisión mensual del 2,5%. Reciben entre 11.000 y más de 15.000 soles en préstamos a corto plazo e invierten el dinero en actividades de renta fija. **En cuanto a la capacitación:** el 58% de los representantes de las Mype no recibieron capacitación después de recibir el crédito, a pesar de que su personal había recibido capacitación; el 58% de los representantes de las Mype creen que la formación es una inversión importante para su empresa.

2.1.3 Regionales

En la investigación se entendió por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la región Ancash, menos en alguna ciudad de la provincia de Casma, que hayan utilizado las variables y unidades de nuestra investigación.

Chauca (2020) en su tesis cuyo título fue: **“Financiamiento y rentabilidad de las MYPES del centro comercial: La Alameda Chimbote 2020”**, cuyo objetivo general fue: Describir las características del Financiamiento y rentabilidad de las MYPE del centro comercial La Alameda Chimbote 2020. Su propósito fue conocer cuanto antes y de forma razonable la situación que se estaba desarrollando en el centro comercial la Alameda. El diseño de

investigación fue no experimental, transversal, correlacional y de campo; con un tamaño de muestra de 54 Mypes. La técnica de recojo de información fue la entrevista y el instrumento utilizado fue un cuestionario. El coeficiente de correlación de Pearson arrojó los siguientes resultados: 0.57. El financiamiento tiene un impacto positivo en la rentabilidad de los negocios del Centro Comercial Alameda, esto se debe a que existe una relación positiva entre las variables y podemos decir que los negocios utilizaron el financiamiento que recibieron para implementar cambios en sus operaciones que ayudaron al avance y crecimiento de sus negocios. El financiamiento es necesario para que funcione la empresa ya que con el financiamiento podemos generar rentabilidad. Según las Mype encuestadas, el 52% consideran que el crédito que obtuvieron es suficiente, ya que lo invertirán en su empresa. También el 50% de los encuestados considera que el financiamiento es necesario para que funcione la empresa. Otra conclusión a la que se pudo llegar, fue que el 39% de las Mype encuestadas considera beneficioso las tasas de interés que brindan las entidades financieras. También se alcanzó a determinar que el 52% de los encuestados considera que financiar su empresa con sus ahorros personales generaría más rentabilidad, ya que no tendrían que pagar ninguna tasa de interés y eso sería beneficioso para la empresa. Finalmente, se llegó a la conclusión de que la capacitación ha ayudado a mejorar sus ventas, ya que la empresa se encarga de brindar capacitación a sus empleados para que realicen sus labores de manera más eficiente y así lograr mejorar su rentabilidad.

Gutierrez (2019) en su tesis cuyo título fue: **“Influencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del mercado Modelo, Chimbote, 2018”**, cuyo objetivo general fue: Identificar y describir la Influencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del mercado Modelo, Chimbote, 2018. El trabajo de investigación fue de tipo descriptivo con diseño correlacional porque permitió medir y relacionar dos variables, las cuáles son, el financiamiento y rentabilidad. Se tomó en cuenta una población conformada por 280 MYPES en total, pero sólo obtuvo una muestra de 90 MYPES; se utilizó como método la entrevista y como instrumento un cuestionario. La información obtenida permitió elaborar cuadros estadísticos con su interpretación en relación a las dimensiones, y se

determinó que las fuentes de financiamiento han influido positivamente en el desarrollo de las MYPES del mercado Modelo de la ciudad de Chimbote en un 96%, gracias a que las entidades financieras les otorgaron créditos para usar sus inversiones en mercadería, activos fijos y tecnología, promoviendo una prosperidad en su rentabilidad; dentro de las cuáles, el 65% de las MYPE experimentó un incremento en su rentabilidad, mientras que el 31% se estancó en una fase de estabilización. En conclusión, la entidad Mi Banco tuvo un 46% de conmoción como primordial distribuidor de medios financieros y fue quien otorgó las mayores facilidades para poder adquirir dichos financiamientos.

2.1.4 Locales

En la investigación se entendió por antecedentes locales a todo trabajo de investigación, realizado por algún investigador, en cualquier ciudad de la provincia de Casma, que hayan utilizado las variables, unidades de análisis y rubro de nuestra investigación.

Gomez (2019) en su tesis cuyo título fue: “**Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Inversiones y Servicios Generales Ormar E.I.R.L.- Casma, 2018**”, cuyo objetivo general fue: describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Inversiones y Servicios Generales Ormar E.I.R.L. de Casma, 2018. La metodología fue cualitativa y descriptiva, por lo que el presente trabajo de investigación será bibliográfico. Se utilizó el cuestionario como instrumento de recojo de información. En cuanto al objetivo específico 1: La financiación de terceros proporcionada a las empresas les da una mayor flexibilidad de pago con tipos de interés más bajos, construyendo su historial crediticio, a la vez que se utiliza para capital de trabajo (mercaderías). Respecto al Objetivo Específico 2: La empresa recibe financiación por parte del Banco Formal BBVA-Banco Continental a una tasa mensual de 1,21% por un importe de S/.52.000,00, que se utiliza para gastos de capital (mercaderías) y se reembolsa con una parte de los beneficios de la empresa. En cuanto al Objetivo Específico 3: Coinciden las empresas y la empresa objeto de estudio que los métodos de financiación son a través de la Banca Formal y utilizan los préstamos bancarios formales para

capital de trabajo a corto plazo (mercaderías). Conclusión general: Dado que los bancos formales brindan bajas tasas de interés, se sugiere a las micro y pequeñas empresas del Perú y a la empresa en estudio que financien sus operaciones con ellos.

Olivera (2018) en su tesis cuyo título fue: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso “Empresa de transportes tours Jesús de Nazareth S.A.C.”- Casma, 2017**, cuyo objetivo general fue: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso “Empresa de transportes tours Jesús de Nazareth S.A.C.” Para recabar la información se utilizaron técnicas de revisión bibliográfica y entrevista, así como materiales de referencia bibliográfica y un cuestionario de preguntas cerradas para el representante legal de la empresa, con los siguientes resultados: la mayoría de los autores coinciden en que las empresas cuentan con financiamiento de terceros, de banca formal y entidades financieras, pero quienes otorgan mayores facilidades de crédito es la banca formal. También coinciden en que el financiamiento permite a las micro y pequeñas empresas a tener un proceso de crecimiento, invirtiendo en activos fijos para la empresa y de esa forma maximizar sus ingresos. El financiamiento permite que la empresa pueda mantener su economía y continúe con sus actividades comerciales de manera estable y eficiente, incrementando sus niveles de rentabilidad y aportando al sector económico del país. La empresa en estudio recibe financiamiento a través de terceros, banca formal (Banco Scotiabank) y entidades financieras (Caja Piura), ambas le otorgan mayores facilidades de crédito, y los créditos obtenidos fueron con los montos solicitados a largo plazo, la tasa de interés fue de 1.22% mensual. El crédito obtenido se invirtió en capital de trabajo, activos fijos y programas de capacitación al personal.

Rivas (2018) en su tesis cuyo título fue: **“Gestión de calidad en la capacitación en las micro y pequeñas empresas, sector comercio, rubro venta minorista de calzado, Mercado Modelo, Casma 2017”**, cuyo objetivo general fue: Describir la gestión de calidad en la capacitación en las micro y pequeñas empresas, sector comercio, rubro venta minorista de calzado, Mercado Modelo,

Casma 2017. En la investigación se utilizó un diseño transversal, no experimental. Se eligió una muestra organizada de 10 pequeñas empresas de una población de 15, a las que se administró un cuestionario con 15 preguntas cerradas. Con esta técnica se obtuvieron los principales hallazgos, que son los siguientes: **Respeto a los representantes de las Mypes:** el 60% de los representantes legales de las Mypes, tienen edad entre 31 y 50 años, el 70% son mujeres y el 60% tienen un nivel de educación básico. El 90% permanece en la empresa al menos 6 años. El 100% tiene de uno a cinco empleados. **Con respecto a la capacitación:** la mayoría de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación antes de poner en marcha su negocio, tampoco han realizado algún curso para manejarlo correctamente. Según los representantes, la mayoría de las MYPE no capacitaban a sus empleados en un área específica a pesar de que afirmaban que hacerlo aumentaría la rentabilidad de la empresa.

2.2 Bases teóricas:

2.2.1 Teoría del financiamiento

El financiamiento es el proceso de viabilizar y mantener en marcha un proyecto, negocio o emprendimiento, mediante la asignación de recursos de capital (dinero o crédito), es decir, financiar es asignar recursos de capital a una determinada iniciativa. Todo proyecto necesita un cierto margen de financiación. Los asuntos vinculados al financiamiento son de interés para los departamentos financieros y de contabilidad de las empresas, o incluso de la administración de proyectos de otra naturaleza. Un emprendimiento dispondrá de mayores o menores libertades, y mayor o menor tiempo para alcanzar las metas propuestas inicialmente. (Asociación de Talentos Emprendedores, 2022)

2.2.1.1 Fuentes de financiamiento

Según Frederick (2019), las fuentes de financiamiento se dividen de la siguiente manera:

- Financiamiento interno

Las fuentes internas, también conocidas como capital social, son las que están contenidas en las aportaciones realizadas por los miembros de la sociedad. Dicho de otro modo, en estos casos, los fondos propios de la organización sirven de fuente de capital.

- **Financiamiento externo**

El término "fuentes externas" se refiere a la financiación proporcionada por un tercero que no pertenece plenamente a la organización, como por ejemplo un inversor o una institución financiera que espera recibir un beneficio a cambio.

2.2.1.2 Sistemas de financiamiento

Los sistemas de financiamiento se clasifican en:

- **Sistema bancario**

El conjunto de instituciones (bancos) dedicadas a la intermediación financiera constituye el sistema bancario. Su actividad principal es captar el ahorro público y utilizar ese dinero para pagar deudas y realizar inversiones. Dicho de otro modo, las entidades que componen el sistema bancario toman el dinero de las personas o empresas que han producido un exceso, redistribuyéndolo a los agentes económicos deficitarios. (Westreicher, 2020)

- **Sistema no bancario formal**

Es el conjunto de instituciones financieras que no están clasificadas como bancos, pero participan en la canalización y captación de recursos y prestan sus servicios (operaciones activas y pasivas) tanto a personas físicas como jurídicas. (Vega, 2021)

- **Informal**

En el país, el crédito informal existe desde hace muchos años y ha crecido en importancia como consecuencia de la crisis económica. Esto tiene un mayor impacto en el bienestar y las finanzas de numerosas personas, familias y pequeñas empresas, ya que están expuestas a un mercado que va en contra de la ley y que incluso puede ser utilizado en su detrimento. El sistema informal se presta al margen del sistema financiero. Algunos ejemplos son los préstamos de amigos y familiares, los sistemas de "pandero" o "junta", el crédito a minoristas, las casas de empeño, etc. (García, 2020)

2.2.1.3 Costos del financiamiento

Según Comparabien (2023) los costos de financiamiento se clasifican en:

- **Tasa de crédito efectiva mensual**

Este impuesto se aplica mensualmente y puede convertirse a partir de la TEA (tasa efectiva anual). Se suele utilizar para describir determinados gastos mensuales, como los seguros hipotecarios o inmobiliarios.

- **Tasa de crédito efectiva anual**

Cuando hablamos de la TEA, nos referimos al tipo de interés simple que el banco ofrece a sus clientes y que se calcula a lo largo de todo un año.

2.2.1.4 Plazo de financiamiento

Según Conexionesan (2020) cualquier empresa, por grande, pequeña o mediana que sea, necesita financiación para alcanzar sus objetivos operativos. También es un paso crucial si uno quiere hacer realidad un proyecto personal. Por lo tanto, las decisiones financieras deben ser las más acertadas posibles. Existen varias formas de financiación. Entre ellas, las hay a corto y a largo plazo. El papel de ambas es aportar fondos para realizar algunas inversiones y mantener o maximizar la rentabilidad de la empresa, pero son distintas en cuanto a sus características. Los plazos de financiamiento se clasifican en:

- **Financiamiento a corto plazo**

Este tipo de financiamiento se utiliza para conseguir liquidez inmediata y liquidar operaciones directamente relacionadas con los ingresos. Tiene lugar en un plazo no superior a 12 meses y, normalmente, las empresas que eligen esta vía estiman recibir un beneficio económico superior al coste del crédito. El financiamiento a corto plazo es excelente para las pequeñas y medianas empresas. También incluye prácticas financieras como el factoring (dejar de pagar las facturas a cambio de efectivo), pagar menos por las mercancías o el confirming (pagar a los proveedores). Algunas opciones de financiamiento a corto plazo son el crédito comercial, el crédito bancario, las líneas de crédito y la financiación que tiene en cuenta el inventario y el historial de pagos.

- **Financiamiento a largo plazo**

Se entiende por financiamiento a largo plazo, a aquel que dura más de un año y en la mayoría de los casos, requiere una garantía. Más allá de hacer

frente a problemas o imprevistos, este financiamiento puede ayudar a la empresa con nuevos proyectos para impulsar su desarrollo. Para acceder al financiamiento de largo plazo hay que cumplir algunos requisitos, como tener un historial crediticio sólido o presentar un proyecto viable. Por ello, los gestores o responsables financieros deben evaluar a fondo las empresas que quieren emprender, incluyendo un análisis de riesgos exhaustivo.

2.2.1.5 Facilidades de financiamiento

Según Camino financiero (2023) las facilidades del financiamiento se clasifican en:

- Sistema bancario

Los préstamos bancarios son una de las fuentes de financiación más populares entre los propietarios de pequeños negocios, obteniendo así mayores facilidades, las cuales son:

- **Menores tasas de interés:** En comparación con otros prestamistas, los bancos pueden ofrecer tipos de interés más bajos a las pequeñas empresas.
- **Atención personalizada:** En un banco tradicional, puedes interactuar cara a cara y obtener asesoramiento financiero de un especialista financiero. De forma similar, solicitar una preaprobación a un banco en el que ya se tiene una cuenta puede dar lugar a mejores condiciones y mayor acceso a una atención especializada.

- Sistema no bancario formal

Este tipo de sistema brinda las siguientes facilidades:

- **Rápido proceso de aprobación:** La tecnología ha permitido a los prestamistas alternativos agilizar el proceso de solicitud. Los prestamistas pueden evaluar rápidamente una línea crediticia. Si es aprobada, los fondos pueden estar disponibles en tan solo dos días.
- **Requisitos menos estrictos.** Los prestamistas alternativos no consideran que una baja puntuación crediticia sea un obstáculo para la aprobación del crédito y no exigen una larga documentación, lo que les hace más flexibles con respecto a la garantía.

2.2.1.6 Usos del financiamiento

- Capital de trabajo

Se centra en los recursos de capital que una empresa concreta puede utilizar a corto plazo para funcionar, es decir, son los capitales que suelen utilizarse en la actividad económica diaria de la organización. Estos recursos, que pertenecen a la sociedad, incluyen el efectivo en caja, la cartera de productos financieros de la empresa y otras inversiones. Por ello, el concepto de capital de trabajo suele identificarse con el concepto de activo corriente dentro del balance general. Por otra parte, ocurre con frecuencia que el concepto de capital de trabajo se confunde con el de liquidez de una organización. (Westreicher & Sánchez, 2020)

- Activo corriente

Un activo corriente es aquel activo que tiene el potencial de convertirse en dinero (liquidez) en menos de un año. Estos recursos se consideran parte del activo de una organización, pero también se denominan activos circulantes por su continuo movimiento. El activo corriente representa la cantidad de efectivo que una organización desembolsa en un breve periodo de tiempo, a diferencia de los activos no corrientes, que se convierten en efectivo en un periodo superior a un año. (Editorial Grudemi, 2019)

- Activo fijo

se refiere a aquellos activos y derechos a largo plazo que se han adquirido para que la empresa pueda utilizarlos. Se trata de elementos que no se venderán, o al menos no se convertirán en efectivo en el primer año, las cuales vienen a ser los bienes inmuebles, materiales, equipos, herramientas e implementos. (EAE Bussiness School, 2021)

2.2.1.7 Otros tipos de financiamiento

- Financiamiento tipo Leasing

Es un acuerdo entre dos partes por el que una pone a disposición de la otra un determinado bien a cambio de pagos por adelantado (alquiler) efectuados durante un periodo de tiempo determinado. (Jorge, 2020)

- Financiamiento tipo Factoring

Es una herramienta de financiación a corto plazo destinada a todo tipo de empresas que desarrolla simultáneamente funciones de gestión, administración y garantía en caso de insolvencia de los deudores acreedores. El proceso de Factoring permite a las empresas adelantar el pago de sus facturas reduciendo el riesgo de insolvencia de sus proveedores a cambio de un porcentaje. Las entidades financieras prestan este servicio a las empresas para que puedan obtener financiación rápidamente añadiéndoles una serie de valores. (Redacción APD, 2022)

- Financiamiento de Proveedores

La definición de financiación de proveedores es la siguiente: Obtención de todas las materias primas necesarias para el proceso de producción mediante un contrato en el que la empresa se compromete a pagar en el futuro sin intereses. En la mayoría de los casos, la deuda debe pagarse en un plazo de 30, 60 o 90 días. (Gedesco, 2023)

2.2.2 Teoría de la capacitación

Según Capacitación Integral Empresarial (2019), la capacitación es una herramienta crucial en el mundo empresarial. Cada vez más empresas se ven en la necesidad de proporcionar formación a sus empleados en un esfuerzo por contratar trabajadores mejor calificados, más motivados y que persigan siempre la mejora personal y profesional. El estancamiento profesional se traduce inevitablemente en un descenso de la productividad y, en consecuencia, en pérdidas para la empresa. Además, la creciente especialización de las industrias requiere trabajadores con habilidades únicas que sólo pueden aprenderse mediante una instrucción adecuada o una formación especializada. Por otra parte, la capacitación empieza a considerarse una herramienta más para retener el talento dentro de las organizaciones. Los empleados ya no solo valoran su remuneración, beneficios sociales, incentivos, etc., sino que también valoran el hecho de capacitarse constantemente. Una ventaja importante para obtener un nuevo empleo, como un beneficio personal, son los planes de capacitación, que

pueden ayudar a conseguir nuevos retos dentro de su propia empresa. Por todo ello, las empresas empiezan a darse cuenta de que deben valorar las habilidades de sus empleados como inversiones y no como gastos, como venían haciendo hasta ahora. Además, la capacitación que brinda la empresa fomenta una mayor confianza de los empleados en la organización, a la vez que fomenta un fuerte sentimiento de lealtad hacia la empresa, porque evita la rotación de los empleados.

2.2.2.1 Teoría del capital humano

El recurso más fundamental y significativo para generar un crecimiento económico que vaya acompañado de aumentos de productividad y eficiencia, se denomina capital humano. Se define como una forma de valorar la fuerza de trabajo del que dispone una organización, un país o una empresa. La importancia del capital humano puede verse en cómo se produce la transformación de materias primas en productos acabados durante el proceso de producción, y los empleados son los que llevan a cabo este proceso de producción. Por lo tanto, la capacitación de los trabajadores para producir bienes y servicios para el mercado dependerá de su destreza, experiencia y eficacia. Es vital señalar lo estrechamente ligada que está la tecnología al concepto de capital humano, porque son ellos quienes, en última instancia, utilizarán los avances tecnológicos en beneficio de su empresa u organización. Por lo tanto, su capacidad para aprender y adaptarse a las nuevas tecnologías y procesos de trabajo será esencial para el éxito de su empresa. Según Schultz, una formación completa y continua es el punto de partida para la acumulación de capital humano, que avanzará junto con los avances tecnológicos. Para lograrlo, es esencial que el capital humano encuentre un uso económico a través del mercado. Dicho de otro modo, las personas con más formación tendrán más oportunidades de empleo, ya que podrán desempeñar sus funciones con mayor eficacia. Según Becker, el capital humano es un conjunto de capacidades productivas que una persona adquiere mediante la acumulación de conocimientos, ya sea de forma general (a través del sistema educativo) o específica (dentro de los confines de una organización). A diferencia de Schultz, la adquisición de nuevos

conocimientos se basa en una decisión individual en la que la persona evalúa la inversión que tendrá que realizar (gastos educativos, de materiales y coste de oportunidad de no recibir una recompensa económica derivada de su empleo durante el periodo de formación) para optar a un salario más elevado en el futuro. (Fernández, s/f)

2.2.2.2 Teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

En uno de los trabajos pioneros de Becker, se expuso el modelo estándar para las inversiones en capacitación laboral. El modelo fundamental parte del supuesto de que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. El concepto principal del modelo es que en él se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí, las ganancias y los gastos relacionados con las inversiones en capital humano se muestran a lo largo de la vida de una persona, es decir, a partir de una determinada edad mínima, como los 18 años. Existe un perfil de ingresos sin capacitación que empieza siendo bajo, pero va aumentando a lo largo de la vida gracias a las ganancias derivadas de la experiencia. Este perfil se compara con otro que tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se invierte). (1Library, s/f)

2.2.2.3 Teoría sistemática de la capacitación

Según el enfoque de la capacitación sistémica, la organización se define como una estructura autónoma con capacidad para comprender objetivamente sus interacciones y tomar decisiones que sean las mejores para la organización en su conjunto. Un factor que contribuye a mantener el equilibrio organizativo es la capacitación. Esto se consigue encontrando soluciones a los problemas de gestión de recursos humanos que impiden a la organización alcanzar sus objetivos. Este enfoque permite a una organización alcanzar sus objetivos generales, incluida la contratación, el desempeño eficaz del trabajo, el desarrollo ejecutivo, incluso el crecimiento y bienestar personal. (Flores,S/F)

2.2.2.4 Objetivos de la capacitación

Según Hotmart Blog (2023) entre los objetivos de la capacitación tenemos:

- Alcances de las habilidades: Debido a que los grupos de trabajo crecen y se desarrollan en la producción y están mucho más motivados, una cultura educativa es esencial para el crecimiento de los negocios y las empresas.
- Incrementar la producción: A medida que te vuelves más experto en conseguir tus objetivos y minimizar los errores, los problemas que surgen en la dinámica de trabajo se tratan con las herramientas adecuadas.
- Talento: La inspiración de la dirección es vital para garantizar que la empresa mantiene los valores y la cultura, fomenta el desarrollo profesional e implanta un sistema de recompensas por el trabajo bien hecho. Cuando los empleados participan en un programa de formación, su competencia tiende a alinearse con la organización.
- Cambios organizacionales: Una cultura de aprendizaje basada en el conocimiento y la gestión de las competencias interpersonales puede ayudar a superar la resistencia al cambio, como la ansiedad, el estrés y el miedo. Esto es posible gracias a la capacitación y la formación en el lugar de trabajo.
- Innovar y crecer: La cultura de aprendizaje en la organización crea un entorno en el que los empleados se sienten motivados. Esta nueva circunstancia le convierte en un individuo proactivo, dispuesto al crecimiento y, en consecuencia, de innovación. Si está motivado para trabajar, se concentrará en alcanzar las metas fijadas y en dar vida a los objetivos de la organización.

2.2.2.5 Importancia de la capacitación

En muchas compañías, hay quienes consideran la capacitación como un gasto innecesario, aunque en realidad se trata de una de las mayores inversiones que puede hacer una empresa para apoyar el crecimiento de sus empleados y alcanzar los objetivos de la organización.

Cuanto mayor sea el nivel de formación y preparación del personal, mayor será su nivel de productividad, tanto cuantitativa como cualitativamente. En este sentido, los programas de desarrollo

profesional o consultoría empresarial se encuentran entre las inversiones más rentables, ya que si una organización no avanza de forma pareja tendrá efectos negativos como el estancamiento, el retroceso o la incapacidad para competir en el mercado. (Adecco BLOG, s/f)

2.2.3 Teoría de la empresa

Según Westreicher (2020) señala que las principales teorías que han trascendido, son las siguientes:

- **Teoría neoclásica:** Destaca la importancia del mercado y limita el papel de la empresa a la manipulación de los factores de producción. En otras palabras, las empresas deben centrarse intensamente en maximizar el uso de los factores productivos (tierra, capital, trabajo y tecnología), minimizando al mismo tiempo los costes de producción. La principal crítica a la teoría neoclásica se basa en que se centra en el funcionamiento, pero ignora los factores relacionados con la estructura organizativa de la empresa. Además, la perspectiva tradicional reconoce que el mercado funciona automáticamente.
- **Teoría de los costes de transacción:** Según esta teoría, las empresas se estructuran y se comportan en consecuencia cuando los costes de coordinación no superan a los costes de transacción. Es decir, cuando los gastos en que tiene que incurrir la empresa son menores que utilizando el mecanismo de mercado.
- **Nuevo enfoque de la teoría de la empresa:** Es importante señalar que cada vez se discute más sobre los objetivos que deben tener las organizaciones más allá de la generación de beneficios. Así, es posible distinguir entre objetivos a corto plazo, como ganar dinero, y objetivos a largo plazo, como la responsabilidad social corporativa y la sostenibilidad. Haciendo un análisis objetivo, una empresa corre un riesgo si sólo se concentra en maximizar los beneficios sin tener en cuenta las cuestiones medioambientales. Esto se debe a que su reputación puede resentirse entre los consumidores que buscan, como mínimo, un consumo responsable.

2.2.3.1 Clasificación de las empresas

Según su forma jurídica

Según S&M CONTADORES (2022) en el Perú, como persona jurídica podemos elegir entre 5 opciones de tipos de empresa al momento de formalizar nuestro negocio. A continuación, hablaremos de cada uno de ellos:

- **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada**

Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada tienen como titular a una persona jurídica y no física. En este sentido, la empresa responde de sus obligaciones con su propio capital, sin afectar al capital de la persona física. Este tipo de empresa suele inscribirse en el Régimen Especial de Renta o en el Régimen General y sólo puede crearse para pequeñas empresas.

- **Sociedad Anónima**

Una sociedad anónima puede ser abierta o cerrada y tiene un mínimo de dos socios. El capital de este tipo de empresa se crea con las aportaciones de los inversionistas, que pueden consistir en activos financieros o no financieros. En el caso de que se constituya este tipo de empresa deberá constituirse una Junta General de Accionistas, Gerencia y Directorio. En cuanto al régimen al que se suscriba, éste dependerá de las actividades del negocio, por lo que es posible acogerse al Régimen General, Especial o MYPE.

- **Sociedad Anónima Abierta**

Aquí las acciones permanecen disponibles para su compra, lo que permite que otras personas se conviertan en accionistas al adquirirlas. La principal ventaja de este tipo de sociedad es que los accionistas son libres de vender sus acciones.

- **Sociedad Anónima Cerrada**

En este caso, la creación de un Directorio es opcional. Este tipo de empresa se constituye cuando hay menos de 20 accionistas o socios. Sus acciones no se encuentran inscritas en registros públicos.

- **Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada**

En este caso, debe haber un mínimo de dos socios accionistas y un máximo de veinte. Este tipo de empresa debe estar inscrita en registros públicos. En general, este tipo de empresa suele surgir en el seno de las familias. En este caso, el capital se divide en participaciones acumulables e indivisibles en lugar de acciones.

Según la propiedad del capital

Según CONDUCE TU EMPRESA (2020) las empresas según la propiedad del capital se clasifican en:

- **Empresa Privada**

La propiedad del capital está en manos privadas y es gestionada por empresas específicas. Aunque la empresa privada también debe cumplir las obligaciones legales, ni el capital invertido ni las decisiones tomadas por los empresarios están influidos por terceros. Las empresas privadas pueden ser:

- Empresas privadas nacionales, si los inversionistas son nacionales o una combinación de nacionales y extranjeros.
- Empresas privadas transnacionales, si los inversionistas son preponderantemente de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

- **Empresa Pública**

Es el tipo de empresa en la que el Estado, que puede ser nacional, provincial o municipal, es propietario del capital. En este caso, el gobierno destina recursos económicos a estas empresas con fines sociales, ya que sus proyectos atienden necesidades importantes.

Estas empresas prestan servicios públicos, por lo que el criterio del beneficio económico para este tipo de empresa no es el prioritario, sino que tiene un mayor valor social. La principal fuerza motriz de las empresas públicas es la creación del bien común mediante el uso de organizaciones de carácter social. En campos tan cruciales como la salud y la educación, la influencia del sector público es evidente.

- **Empresa Mixta**

Este tipo de empresa comparte la propiedad del capital entre el gobierno y el público en general. Las empresas que prestan servicios públicos (como transporte, electricidad, reparto de correo, etc.) son frecuentes en muchos países. Son empresas que, en algunos casos, han iniciado el proceso de privatización.

Según el ámbito de actuación

Según Wikipedia (2023) las empresas en función del ámbito en que realizan sus actividades, se pueden distinguir en:

- **Empresas locales**

Son aquellas empresas que venden sus productos o servicios dentro de una localidad determinada.

- **Empresas nacionales**

Son aquellas empresas que actúan dentro de un solo país.

- **Empresas multinacionales o internacionales**

Son aquéllas que actúan en varios países.

- **Empresas transnacionales**

Las empresas transnacionales son aquellas que están establecidas no sólo en su país de origen, sino también en otros países, con el fin de llevar a cabo sus actividades comerciales, como las ventas y las compras, así como la producción en los países en los que se han establecido.

Según la actividad que desarrolla

Según López (2023) los tipos de empresas según su actividad, pueden ser agrupados en cuatro tipos principales, también conocidos como “Sectores de la industria”.

- **Empresa de extracción**

La actividad principal de este tipo de organizaciones es acceder directamente a los recursos naturales, renovables o no renovables, desde sus fuentes, como el mar, las minas, los yacimientos petrolíferos, etc.

- Empresa de transformación o manufactura
Una empresa de este tipo utiliza como recurso principal materias primas como vegetales, madera o metales para crear productos acabados o los componentes básicos de otros productos.
- Empresa comercial
Esta categoría incluye todas las empresas especializadas en la compra de bienes, ya sean productos acabados o materias primas, para venderlos a clientes o a otras empresas.
- Empresa de servicios
Son todas las organizaciones cuya función principal es proporcionar componentes o soluciones intangibles, por ejemplo, aquí son aplicables los recursos financieros, electricidad o internet para satisfacer las demandas del mercado.

Según su tamaño

Según Fernández (2022) las empresas según su tamaño, se clasifican en:

- Microempresas: Son las que tienen ventas anuales de hasta 150 UIT.
- Pequeñas Empresas: Son aquellas empresas con ventas anuales que van desde las 150 UIT hasta 1700 UIT.
- Medianas Empresas: Son las que tienen ventas anuales comprendidas entre las 1700 UIT y las 2300 UIT.

2.2.4 Teoría de las micro y pequeñas empresas:

2.2.4.1 Base Legal – Ley N° 30056

El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República aprobó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad,

Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. (Escalante, 2016)

2.2.4.2 Características de la micro y pequeña empresa

Según ESTUDIO SHADDAI (S/F) las principales características de una MYPE son:

- Las micro empresas no llegan a superar los 150 UIT anualmente.
- Las pequeñas empresas tampoco superan los 1,700 UIT al año.
- Puede llegar a tener desde 1 a 10 trabajadores en relación a la micro empresa.
- Una pequeña empresa puede albergar de 1 hasta 50 trabajadores.

2.2.4.3 Registro de la micro y pequeña empresa

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo es responsable de la gestión del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), que cuenta con un proceso de solicitud en línea para la inscripción de las micro y pequeñas empresas. A partir de los 180 días de publicado el reglamento de la ley (D.S. N° 013-2013-PRODUCE), este registro será gestionado por la SUNAT. (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2019)

2.2.4.4 Régimen MYPE tributario

El Régimen Mype Tributario incluye a las personas naturales y jurídicas residentes en Perú cuyos ingresos netos anuales no superen las 1.700 UIT. El Régimen Mype Tributario fue desarrollado especialmente para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de fomentar su crecimiento.

Ventajas de estar en el Régimen Mype Tributario

- Al formar parte de este régimen, los contribuyentes gozan de tasas reducidas para el pago del IR.
- También podrán realizar cualquier tipo de actividad económica.
- Tributarán de acuerdo con la ganancia obtenida.
- Podrán llevar libros contables en función de sus ingresos.

En consecuencia, los contribuyentes con ingresos menores a 300 UIT (S/1.32 millones) sólo tendrán que presentar los registros de compras, ventas y libro diario de formato simplificado. Si sus ingresos superan las 300 UIT, deberán presentar los libros exigidos por la ley del IR. (Guzmán, 2021)

2.2.4.5 Régimen MYPE laboral

Según SOSCIA (2021) el régimen laboral MYPE ofrece diversos beneficios a los trabajadores de una empresa registrada bajo este. Los siguientes beneficios que lo diferencian del régimen laboral general son:

- Vacaciones

A diferencia de los trabajadores del régimen general, los empleados de las micro y pequeñas empresas pueden tomarse 15 días libres al año.

- CTS

Las prestaciones de las CTS varían según se trate de micro o pequeñas empresas. Por ejemplo, las primeras no reciben esta prestación; sin embargo, las segundas sí tienen derecho a ella y asciende a 15 remuneraciones por cada año de servicio completo, hasta un máximo de 90 remuneraciones.

- Seguro Médico

Para garantizar que sus empleados tengan acceso a este tipo de seguro médico, las microempresas deben aportar el 50% de la cotización mensual total del SIS. Sin embargo, las pequeñas empresas deben aportar el 9% del salario del empleado para poder afiliarse a ESSALUD.

- Indemnización por despido arbitrario

En el caso de las microempresas, asciende a 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicio, con un máximo de 90 remuneraciones diarias; en el caso de las pequeñas empresas, asciende a 20 remuneraciones diarias, con un máximo de 120 remuneraciones.

Las Micro y pequeñas empresas en el Perú:

En el Perú, las MYPE son un importante motor de creación de empleo en diversos sectores económicos, ocupando el primer lugar los sectores agrícolas, de servicios y comercio. En términos de porcentajes, el sector comercial empleaba al 88% de la población activa hace unos años. Según el número de oportunidades de empleo, esto equivale a 7,2 millones de personas. Según la Asociación de Emprendedores del Perú, Las MYPE en Perú representan alrededor del 40% del PBI, lo que las convierte en uno de los principales motores del crecimiento económico del país. Las MYPE participan en la creación de empleo, la innovación, la inclusión social, la competitividad y la lucha contra la pobreza. Colectivamente, las MYPE representan el 47% de los puestos de trabajo en América Latina. Millones de trabajadores peruanos que contribuyen al crecimiento de la economía reciben oportunidades de crecimiento de las MYPE, que representan el 98,6% de las unidades empresariales del país. (Huamán, Suarez, Vásquez , Vásquez, & Zegarra, 2022)

2.2.5 Teoría de los sectores productivos

2.2.5.1 Clasificación de los sectores productivos

Pacheco (2020) Los sectores económicos son los que dividen la actividad económica de un territorio; son los que atienden a los múltiples tipos de procesos productivos que engloban los empleos centrados en la producción de bienes y servicios. Cada persona trabaja de una manera diferente. Algunas personas cultivan la tierra para obtener los frutos, mientras que otras los transforman, envasan y transportan a otros mercados y, por último, están los que venden los productos para que la gente pueda consumirlos.

Según la división clásica, los sectores en los que se divide la economía son:

- Sector primario o sector agropecuario

En este sector se llevan a cabo actividades centradas en la extracción de recursos de su estado natural. Aquí se realizan actividades relacionadas

con la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la minería, la pesca y la caza. Los bienes producidos en esta industria se utilizan después como materias primas en diversas fases de transformación industrial y también como productos acabados para los consumidores.

- Sector secundario o sector industrial

Esta industria está relacionada con empresas y puestos de trabajo que tienen la capacidad de convertir materias primas en productos acabados para el consumo. En él se incluye el sector industrial ligero y pesado. Entre los bienes manufacturados se encuentran ropa, muebles, alimentos procesados, automóviles, dispositivos electrónicos, prendas de vestir, productos de plástico, aseo y productos de belleza, entre otros.

- Sector terciario o sector de servicios

Es el conjunto de actividades económicas encargadas de producir bienes y servicios para satisfacer las necesidades y demandas de una población. Por eso se le conoce a menudo como "sector servicios"; el crecimiento de estas actividades es un indicador muy claro de la rapidez con que se desarrolla la economía de una nación. (Quiroa, 2020)

2.3 Marco conceptual:

2.3.1 Definición de financiamiento

El mecanismo de financiamiento se utiliza para proporcionar recursos financieros a una organización o persona, permitiéndoles llevar a cabo un proyecto específico o realizar operaciones empresariales rutinarias. Financiamiento es el proceso de obtener dinero para utilizarlo posteriormente en actividades productivas. Es un mecanismo que proporciona a organizaciones y personas los recursos financieros que necesitan para funcionar. (Frederick, 2022)

Cualquier financiamiento recibido puede dar lugar a obligaciones futuras. Por ejemplo, un contrato de crédito bancario obliga al deudor a realizar pagos periódicos a lo largo de los meses o años siguientes. De forma similar,

en el caso de las aportaciones de inversionistas, éstos acaban buscando el pago de dividendos como compensación. El financiamiento permite tanto a personas como a empresas realizar inversiones potentes. Como resultado, el crédito obtenido será devuelto en el futuro, incluso de forma distribuida en el tiempo, aunque la desventaja es que suelen cobrarse intereses. (Westreicher, 2020)

2.3.2 Definiciones de capacitación

La capacitación puede definirse como el conjunto de actividades didácticas encaminadas a mejorar los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados de una organización. La capacitación permite a los empleados adaptarse a las exigencias cambiantes del entorno y desempeñarse mejor en sus puestos de trabajo actuales y futuros. Se considera un proceso educativo a corto plazo que hace uso de técnicas planificadas y especializadas para que el personal de la empresa adquiera los conocimientos y habilidades necesarias para aumentar su eficacia en la consecución de los objetivos predeterminados de la organización. (Course Hero, 2022)

La capacitación laboral es aquella actividad enfocada a la preparación y desarrollo continuo de nuestros recursos humanos. En este sentido, se trata de una actividad continua y planificada basada en la preparación del personal que va a desempeñar una determinada función laboral. Esta preparación se realiza de forma planificada, sistemática y continua. Dados los continuos cambios en la estrategia de una empresa, la implementación de innovaciones y nuevas herramientas, así como de técnicas de producción debe ser continua e impartirse a lo largo de toda la vida laboral. Su objetivo es evitar que el empleado caiga en la obsolescencia. (Coll, 2021)

2.3.3 Definiciones de micro y pequeña empresa

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una entidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa) que se organiza de cualquier forma con el objeto de realizar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización y prestación de servicios. Las micro y pequeñas empresas se registran en el REMYPE, una base de datos en línea. (Corporación PerúContable, 2021)

2.3.4 Definiciones de sectores productivos

Las áreas en las que se clasifican las actividades económicas según los distintos tipos de procesos de producción se conocen como sectores de producción. Además, pueden considerarse mercados o industrias que comparten características operativas similares. La economía de una nación puede dividirse en varios sectores de producción para determinar la proporción de la población que se dedica a diversas actividades. Además, depende de los recursos de que disponga la nación. Estos sectores son el primario, secundario y terciario. Las actividades económicas asociadas a la extracción y transformación de los recursos naturales en productos primarios, es decir, bienes utilizados como base para otros procesos productivos constituyen el sector primario. Por ejemplo, podemos mencionar la agricultura, la minería, la silvicultura, el pastoreo, la pesca y la explotación petrolera. El sector secundario está vinculado a las industrias manufactureras y artesanales. Los productos del sector primario se transforman en nuevos productos a través de estas actividades. Además, está relacionado con la producción y el consumo de bienes, así como con la prestación de servicios a la comunidad. Este sector incluye, entre otras, las industrias textiles y de la confección, la producción y transformación de alimentos, las industrias de la energía, las industrias de la construcción y las industrias metalúrgicas. El tercer sector se encarga de suministrar a los consumidores y a las empresas bienes y servicios inmateriales. En este sentido, su labor consiste en abastecer a la población de todos los bienes y productos producidos en las dos primeras etapas. Por ejemplo, podemos mencionar el comercio al por mayor y al por menor, los servicios bancarios, la atención médica, los medios de comunicación, etc. (Lifeder, 2022)

Importancia de los sectores productivos

Los sectores productivos son esenciales para el crecimiento de una economía estable o en progreso de un país. Sin estas actividades sería imposible satisfacer las necesidades básicas de una región y crear empleo. Además, los sectores productivos intervienen en la extracción y

transformación de materias primas, lo que contribuye a impulsar el crecimiento económico. (Pineda, S/F)

2.3.5 Definiciones del sector comercio

El comercio es una actividad con fines de lucro que consiste en el intercambio de bienes o servicios entre un productor y un consumidor. El intercambio o transacción se realiza en el mercado económico, que puede tener espacio en un lugar físico o en línea. El comercio es una actividad del sector económico terciario que satisface las necesidades de consumidores finales, empresas o industrias mediante el uso de productos obtenidos de la naturaleza y fabricados por las empresas a cambio de dinero. (Azkue, 2023)

Se denomina comercio a todas las transacciones que implican la compra, venta o intercambio de bienes, productos o servicios. En este sentido, el término "comercio" también puede referirse al conjunto de transacciones que componen este proceso. Del mismo modo, se denomina comercio a una clase o conjunto de personas dedicadas a la actividad comercial. (Significados, 2023)

2.4 Hipótesis

Dado que la investigación fue de nivel descriptivo, no se planteó hipótesis. Se pueden realizar o explorar estudios cuantitativos descriptivos y utilizar variables, pero no es necesario formular una hipótesis de investigación. La ausencia de una hipótesis de investigación no implica la ausencia de preguntas u objetivos de investigación. Son conceptos distintos que no deben confundirse. (Alcides, 2021)

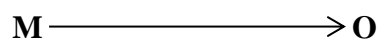
III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo, nivel y diseño de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo.

El nivel de investigación fue descriptivo.

El diseño de investigación fue: No experimental-cuantitativo-descriptivo y de campo. Fue no experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, es decir se observó el fenómeno a estudiar tal como se muestra en su contexto. Fue cuantitativo, porque se realizó las tablas y gráficos. Finalmente fue descriptivo, porque solo se limitó a describir las características de las variables en estudio



M = Muestra conformada por las Mype encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y capacitación.

3.2 Población y muestra:

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 20 micros y pequeñas empresas dedicadas al rubro compra/venta de ropa para adultos en la provincia de Casma, las mismas que se encuentran ubicadas en el rubro comercial.

3.2.2 Muestra

La muestra fue de 13 Mype, las mismas que fueron escogidas de manera dirigida o intencionada.

3.3 Definición conceptual y operacionalización de variables

3.3.1 Matriz 1: Definición conceptual y operacionalización de la variable complementaria del objetivo específico 1. Variable: Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mype

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los Propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mype, como por ejemplo nos indica su edad, sexo y grado de instrucción.	Edad	Razón: • Años
		Sexo	Nominal: • Masculino • Femenino
		Grado de Instrucción	Nominal: • Sin instrucción • Primaria • Secundaria • Instituto • Universidad

Fuente: elaboración propia con la asesoría del DTAI Vásquez Pacheco (2023).

3.3.2 Matriz 2: Definición conceptual y operacionalización de la variable complementaria del objetivo específico 2. Variable: Perfil de las Mype

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes, el giro del negocio, la antigüedad, número de trabajadores y objetivos.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: • Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón: • Un año • Dos años • Tres Años
		Número de trabajadores	Razón: • 01 • 06 • 15 • 16–20 • Más de 20
		Objetivos de las Mypes	Nominal: • Maximizar ganancias • Dar empleo a la familia • Generar ingresos para la familia. Otros: • Especificar

Fuente: elaboración propia con la asesoría del DTAI Vásquez Pacheco (2023).

3.3.3 Matriz 3: Definición conceptual y operacionalización de la variable de los objetivos específicos 3 y 4: Variables: Financiamiento y capacitación

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mype, que permiten el crecimiento de sus actividades y la contribución al desarrollo de la economía.	Solicitó Crédito	Nominal: • Si • No
		Recibió Crédito	Nominal: • Si • No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: • Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: • Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: • Bancaria • No Bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: • Bancaria • No Bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: • Especificar la tasa.
		Crédito oportuno	Nominal: • Si
		Crédito inoportuno	Nominal: • Si
		Monto del Crédito: Suficiente	Nominal: • Si • No
		Cree que el Financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: • Si • No

Capacitación	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las Mype.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	Nominal: • Si • No
		Número de veces que ha capacitado al personal de gerencia en los últimos dos años.	Ordinal: • Uno • Dos • Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: • Si • No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos dos años.	Ordinal: • Uno • Dos • Tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: • Inversión del Crédito. • Marketing empresarial. • Manejo empresarial.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal: • Si • No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: • Si • No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de su empresa.	Nominal: • Si • No

Fuente: Elaboración propia, con la asesoría del DTAI Vásquez Pacheco (2023).

3.4 Técnicas e instrumentos de recojo de información:

3.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 30 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

3.5 Método de análisis de datos

El análisis de resultados se hizo comparando los resultados obtenidos en todos los objetivos específicos con los resultados de los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales. Luego, dichos resultados comparados fueron tratados de ser explicados y analizados a la luz de las bases teóricas pertinentes de la investigación.

3.6 Aspectos éticos

- **Protección de la persona.** – En este principio, el bienestar y seguridad de las personas es lo primordial. Las personas que son objeto de investigación participan voluntariamente y disponen de información adecuada, así mismo, deben protegerse sus derechos fundamentales si se encuentran en situación de vulnerabilidad.
- **Libre participación y derecho de estar informado.** – Las personas que participan en las actividades de investigación deben estar bien informados sobre los propósitos y fines de la investigación, dando así, el consentimiento de usar la información de su negocio, para los fines específicos establecidos en el proyecto.
- **Beneficencia y no-maleficencia.** – Toda investigación debe asegurar el cuidado de la vida y el bienestar de las personas que participan. Por ese motivo, el investigador no debe causar daño, debe disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.
- **Justicia.** – El investigador está obligado a tratar por igual a quienes forman parte de los procedimientos, procesos y servicios asociados a la investigación, y también pueden acceder a los resultados del proyecto de investigación.
- **Integridad científica.** – El investigador debe garantizar la validez de sus métodos, fuentes y datos, además debe garantizar la veracidad en todo el proceso de investigación.

IV. RESULTADOS

4.1 Respecto al objetivo específico 1: Identificar y describir el perfil de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

Tabla 01. Resultado del objetivo específico 1:

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 100% (13) de las representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas son adultos, ya que sus edades oscilan entre 20 a 39 años y más.
Sexo.	02	El 62% (8) de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas son de sexo femenino y el 38% (5) son de sexo masculino.
Grado de instrucción.	03	El 62% (8) de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas tienen grado de instrucción secundaria completa, el 15% (2) cuentan con primaria completa, el 15% (2) superior universitaria completa y el 8% (1) cuentan con grado de instrucción secundaria incompleta.
Estado civil.	04	El 77% (10) de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas son casados, el 15% (2) son solteros y el 8% (1) son convivientes.
Profesión u ocupación.	05	El 46% (6) de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas son costureras o sastres, el 38% (5) son comerciantes textiles, el 8% (1) son contadores y el 8% (1) son diseñadores.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 1, 2, 3, 4 y 5 del anexo 03.

4.2 Respecto al objetivo específico 2: Identificar y describir el perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

Tabla 02. Resultado del objetivo específico 2:

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo en años en el sector y rubro.	06	El 85% (11) de las Mype encuestadas, tienen una antigüedad en el sector y rubro de 15 años a más y el 15% (2) cuentan con una antigüedad entre 7 a 14 años en el sector y rubro.
Formalidad de las Mypes.	07	El 100% (13) de las Mype encuestadas son formales, o sea esta inscritas en la Sunat.
N° de trabajadores permanentes.	08	El 85% (11) de las Mype encuestadas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes y el 15% (2) cuentan con 4 a más trabajadores permanentes.
N° de trabajadores eventuales.	09	El 54% (7) de las Mype encuestadas cuentan con 1 a 3 trabajadores eventuales y el 46% (6) cuentan con 4 a más trabajadores eventuales.
Motivos de formación de la Mype.	10	El 100% (13) de las Mype encuestadas manifestaron que el motivo de su formación fue para obtener ganancias.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 6, 7, 8, 9 y 10 del anexo 03.

4.3 Respecto al objetivo específico 3: Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023

Tabla 03. Resultados del objetivo específico 3:

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento.	11	El 31% (4) de las Mype encuestadas financia su actividad con financiamiento propio, mientras que el 69% (9) financia su actividad por medio de financiamiento de terceros.
¿De qué entidad ha obtenido los créditos?	12*	89% (8) de las Mype que manifestaron haber financiado su actividad por medio de terceros manifiesta que el financiamiento fue otorgado por medio de una entidad bancaria, mientras que el 11% (1) lo hizo por medio de las entidades no bancarias.
Nombre de la institución financiera.	13	El 89% (8) que recibió financiamiento de la entidad bancaria lo hizo a través del Banco de crédito del Perú, mientras que el 11% (1) lo hizo por medio de la Caja Municipal del Santa.
Entidad financiera que otorga mayores facilidades	14	El 89% (8) de las Mype encuestadas respondieron que las entidades bancarias son las que otorgan mayores ventajas, mientras que el 11% (1) respondieron que las entidades no bancarias son las que brindan mayores ventajas en la obtención del crédito.
Otorgamiento del crédito.	15	El 100% (9) de las Mype encuestadas respondieron que si le otorgaron el crédito solicitado en una primera instancia.
Plazo del crédito solicitado (año 2023)	16	El 100% (9) de las Mype encuestadas manifestaron que el crédito recibido fue para devolverlo a largo plazo.
Tasa de interés.	17	El 56% (5) de las Mype encuestadas respondieron que la tasa de interés que pagaron fue del 3%, mientras que el 33% (3) pago una tasa de interés del 3.92% y el 11% (1) pago un 4% de interés.

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.	18	El 100% (9) de las Mype encuestadas respondieron que si le otorgaron el crédito en los montos que ellos solicitaron.
Monto del crédito solicitado.	19	El 11% (1) de las Mype encuestadas respondieron que el monto del crédito solicitado fue de S/. 1, 000.00 a S/2,000.00, el 22% (2) solicitó de S/. 3, 000.00 a S/4,000.00 y el 67% (6) solicitó un monto de S/. 5, 000.00 a más.
Le solicitaron la presentación de sus estados financieros.	20	El 100% (9) de las Mype que percibieron crédito por medio de financiamiento de terceros respondió que ninguna entidad bancaria y no bancaria le pidieron la presentación de sus estados financieros.
¿En qué fue invertido el crédito solicitado?	21	El 78% (7) de las Mype encuestadas respondieron que el crédito otorgado fue invertido en capital de trabajo y el 22% (2) respondieron que ese crédito fue invertido en activos fijos.
¿Ha obtenido crédito por medio de sus proveedores?	22	El 54% (7) de las Mype encuestadas respondieron que, si obtuvieron crédito por medio de sus proveedores, mientras que el 46% (6) respondieron que no obtuvieron crédito por medio de sus proveedores.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21 y 22 del anexo 03.

*A partir de la tabla 12 hasta la tabla 21 se consideró 100 % a las 9 Mype encuestadas que obtuvieron crédito por medio de terceros.

4.4 Respecto al objetivo específico 4: Identificar y describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

Tabla 04. Resultado del objetivo específico 4:

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito.	23	El 100% (13) de las Mype encuestadas manifestaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.
¿Cuántas capacitaciones ha obtenido en los últimos 2 años?	24	El 100% (13) de las Mype encuestadas respondieron que no precisan haber recibido ninguna capacitación en los últimos 2 años.
Temas de capacitación recibidas.	25	El 100% (13) de las Mype encuestadas respondieron que no precisan haber recibido ningún curso de capacitación.
¿El Personal de las Mype recibe capacitación?	26	El 69% (9) de las Mype encuestadas manifestaron que su personal si recibió capacitación mientras que el 31% (4) no precisa que su personal haya obtenido capacitación.
¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?	27	El 54% (7) de las Mype encuestadas respondieron que el personal de su empresa tuvo 1 capacitación, el 15% (2) tuvo 2 capacitaciones y el 31% (4) no precisa que su personal haya tenido alguna capacitación.
Para Ud. la capacitación es una inversión.	28	El 69% (9) de las Mype encuestadas considera que la capacitación si es una inversión, mientras que el 31% (4) no precisa.
Para Ud. la capacitación es relevante para su empresa.	29	El 69% (9) de las Mype encuestadas considera que la capacitación si es relevante para su empresa, mientras que el 31% (4) no precisa.
Cursos de capacitación brindados al personal.	30	El 31% (4) de las Mype encuestadas respondió que su personal se capacitó en los cursos de Confección textil, el 23% (3) en prestación de mejor servicio al cliente, el 15% (2) en marketing empresarial y el 31% (4) no precisa.

Fuente: *Elaboración propia en base a las tablas 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29 y 30 del anexo 03.*

V. DISCUSIÓN

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) El 100% de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas son adultos, sus edades oscilan entre 20 a 39 años y más. Este resultado es casi similar al resultado encontrado por Albornoz (2018) donde el 92% de los representantes legales de las Mype son adultos, sus edades fluctúan entre 26 y 55 años. También hay coherencia con el resultado encontrado por el autor nacional Chuyo (2021). Así mismo, Monzón (2018) concuerda en que el 100% de representantes legales son adultos con edades entre 36 y 55 años, de igual manera con el autor local Rivas (2018), donde el 60% de representantes legales son adultos y tienen entre 31 y 50 años.
- b) El 62% de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas son de sexo femenino y el 38% son de sexo masculino. Estos resultados no concuerdan con los resultados de Monzón (2018), donde el 67% de los representantes de las Mype son de sexo masculino.
- c) El 62% de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas tienen grado de instrucción secundaria completa, el 15% cuentan con primaria completa y el 15% superior universitaria completa. Estos resultados son similares a los encontrados por Monzón (2018) donde el 58% de los representantes tienen grado de instrucción primaria completa. Pero estos resultados no concuerdan con los encontrados por el autor nacional Albornoz (2018) donde el 48% tiene estudios superiores.

5.2 Respecto al objetivo específico 2

- a) El 85% de las Mype encuestadas, tienen una antigüedad en el rubro de 15 años a más y el 15% cuentan con una antigüedad entre 7 a 14 años en el rubro. Estos resultados son similares a los encontrados por Albornoz (2018) donde el 72% tienen entre 6 y 16 años en el rubro empresarial; y del mismo modo sucede con los resultados de los autores nacionales Chuyo (2021) donde el 100% de las Mype tienen entre 5 y 8 años de presencia en el mercado; Monzón (2018) donde el 83% de las Mype encuestadas se dedica al rubro más de dieciséis años; Rivas (2018) donde el 90% de las Mype encuestadas se dedica al rubro más de 6 años.

- b) El 100% de las Mype encuestadas son formales, es decir, están inscritas en la Sunat. Estos resultados son similares a los encontrados por Albornoz (2018) donde el 80% de las Mype son formales. Asimismo, son similares a los resultados encontrados por el autor nacional Monzón (2018) donde el 92% de las Mype son formales.
- c) El 100% de las Mype encuestadas manifestaron que el motivo de su formación fue para obtener ganancias. Estos resultados no concuerdan con los resultados encontrados por Monzón (2018) donde el 58% de las Mype manifestaron que la formación es una inversión importante para su empresa.

5.3 Respecto al objetivo específico 3

- a) El 69% de las Mype encuestadas financian su actividad por medio de financiamiento de terceros. Estos resultados no coinciden con los resultados encontrados por Guevara (2018) donde el 80% de las Mype se financia con capital propio. Pero el autor nacional Albornoz (2018) manifiesta que el 80% de las Mype estudiadas financian su actividad por medio de terceros, de igual modo Monzón (2018) manifiesta que el 75% de las Mype estudiadas financian su actividad por medio de financiamiento de terceros.
- b) El 89% de las Mype que manifestaron haber financiado su actividad por medio de terceros manifiesta que el financiamiento fue otorgado por medio de una entidad bancaria y el 11% lo hizo por medio de una entidad no bancaria. Estos resultados son casi similares con los resultados encontrados por el autor local Gómez (2019) donde obtuvo el financiamiento de entidades bancarias.
- c) El 100% de las Mype encuestadas están satisfechos con el otorgamiento del crédito solicitado. Estos resultados son casi similares a los que encontró el autor Gutiérrez (2019) donde el 96% de los que si solicitaron créditos están satisfechos con los créditos recibidos.

5.4 Respecto al objetivo específico 4

- a) El 100% de las Mype encuestadas manifestaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Estos resultados son casi similares a los encontrados por Monzón (2018) donde el 58% de los encuestados no recibió ningún tipo de capacitación para el otorgamiento de crédito. Del mismo modo sucede con los resultados encontrados por el autor local Rivas (2018) donde la mayoría de las micro y pequeñas empresas no recibieron capacitación cuando les otorgaron el préstamo.
- b) El 69% de las Mype encuestadas considera que la capacitación si es una inversión. Estos resultados son casi similares a los resultados encontrados por el autor nacional Albornoz (2018) donde el 88% de las Mype encuestadas sustenta que la capacitación si es una inversión, del mismo modo sucede con el autor nacional Monzón (2018) donde el 58% de las Mype encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión importante para su empresa.
- c) El 69% de las Mype encuestadas considera que la capacitación si es relevante para su empresa. Estos resultados son similares a los encontrados por el autor nacional Albornoz (2018) donde el 92%, de las Mype encuestadas, respondieron que el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Respecto al Objetivo específico 1

El 100% de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas son adultos, sus edades oscilan entre 20 a 39 años y más. El 62% de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas son de sexo femenino y el 38% son de sexo masculino. El 62% de los representantes legales y/o dueños de las Mype encuestadas tienen grado de instrucción secundaria completa y el 15% cuentan con instrucción primaria completa y el 15% superior universitaria completa.

6.2 Respecto al Objetivo específico 2

El 85% de las Mype encuestadas, tienen una antigüedad en el rubro de 15 años a más y el 15% cuentan con una antigüedad entre 7 a 14 años en el rubro. El 100% de las Mype encuestadas son formales, es decir, están inscritas en la Sunat. El 100% de las Mype encuestadas manifestaron que el motivo de su formación fue para obtener ganancias.

6.3 Respecto al Objetivo específico 3

El 69% de las Mype encuestadas financian su actividad por medio de financiamiento de terceros. El 89% de las Mype manifestaron haber financiado su actividad por medio de terceros y el 11% lo hizo por medio de una entidad no bancaria. El 100% de las Mype encuestadas están satisfechos con el otorgamiento del crédito solicitado.

6.4 Respecto al Objetivo específico 4

El 100% de las Mype encuestadas manifestaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. El 69% de las Mype encuestadas considera que la capacitación si es una inversión. El 69% de las Mype encuestadas considera que la capacitación si es relevante para su empresa.

VII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los dueños y/o gerentes de las Mype a valorar la capacitación como una herramienta fundamental para sus empresas, y pueden utilizar medios virtuales y tecnológicos para la capacitación continua, tanto de ellos mismos como de sus empleados, las cuales son menos costosas y más adaptables a los diferentes horarios que manejan.
- Las Mype deben utilizar una parte de su financiamiento para poder capacitar a sus trabajadores, logrando así una mejor atención al cliente, como también una mayor productividad y un mayor crecimiento en el mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1Library. (s/f). *Teoría estándar: Capacitación en condiciones de competencia perfecta*. Obtenido de <https://1library.co/article/teor%C3%ADa-capacitaci%C3%B3n-te%C3%B3ricas-facultad-ciencias-contables-financieras-administ.q7omknry>
- Adecco BLOG. (s/f). *Importancia de la capacitación*. Obtenido de <https://blog.adecco.com.mx/2020/02/14/importancia-capacitacion-de-personal/>
- Albornoz, M. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para damas del distrito de Yarinacocha, 2018*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/4887/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ALBORNOZ_JIMENEZ_MARGOTH_EDITH.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alcides, C. (2021). *Hipótesis*. Obtenido de <https://alcideschaux.com/las-hip%C3%B3tesis-de-investigaci%C3%B3n-cuando-s%C3%AD-cuando-no-y-cuando-nunca-9c7635b9cb89>
- Asociación de Talentos Emprendedores. (2022). *Teorías del financiamiento*. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/financiamiento-para-las-ideas-de-negocio-de-talentos-emprendedores#:~:text=Es%20un%20m%C3%A9todo%20en%20el,realiza%20en%20plataformas%20de%20internet.>
- Azkue, I. (2023). *Definiciones del sector comercio*. Obtenido de <https://humanidades.com/comercio/>
- Camino financiero. (2023). *Facilidades del Financiamiento*. Obtenido de <https://www.caminofinancial.com/es/tipos-de-prestamos-bancarios-y-no-bancarios/>
- Capacitación Integral Empresarial. (2019). *Teoría de la capacitación*. Obtenido de <https://capacitacionintegral.mx/capacitacion-gasto-o-inversion/>
- Cerdan, T. (2022). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Tiendas El Almacén E.I.R.L.- Ayacucho, 2022*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de <https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/29400/FINANCI>

AMIENTO_MYPE_Y_RENTABILIDAD_CERDAN_QUISPE_TEODOSIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chauca, P. (2020). *Financiamiento y Rentabilidad De Las Mypes Del Centro Comercial: La Alameda Chimbote 2020*. Universidad San Pedro. Obtenido de http://www.repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/20.500.129076/18685/Tesis_68003.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chuyo, D. (2021). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro mueblería del Distrito de Callería, 2019*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/25540/FINANCIACION_CAPACITACION_CHUYO_RIOS_DIDIANA_PAOLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Coll, F. (2021). *Definición de Capacitación*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capacitacion-laboral.html#:~:text=La%20capacitaci%C3%B3n%20laboral%20es%20aquella,desempe%C3%B1ar%20una%20determinada%20actividad%20laboral.>

COMEXPERU. (2021). *A 2020, EL 39% de los emprendedores MYPE en el Perú contaban con al menos un producto terminado financiero formal*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/a-2020-el-39-de-los-emprendedores-mype-en-el-peru-contaban-con-al-menos-un-producto-financiero-formal>

Comparabien. (2023). *Costos del financiamiento*. Obtenido de <https://comparabien.com.pe/faq/que-tem#:~:text=Comparabien,%20BFQue%20es%20la%20TEM%3F,de%20desgravamen%20o%20de%20inmueble.>

CONDUCE TU EMPRESA. (2020). *Empresas según la propiedad del capital*. Obtenido de <https://blog.conducetuempresa.com/2018/09/tipos-de-empresas-segun-la-propiedad.html>

Conexiónesan. (2020). *Plazo de financiamiento*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir>

Corporación PerúContable. (2021). *Definiciones de la Micro y Pequeña Empresa*. Obtenido de <https://www.perucontable.com/empresa/que-es-una-micro-y-pequena-empresa-la-mype/>

- Course Hero. (2022). *Definición de capacitación*. Obtenido de <https://www.coursehero.com/file/169916423/10-CAPACITACI%C3%93Ndocx/>
- EAE Bussiness School. (2021). *Activo fijo*. Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/>
- Editorial Grudemi. (2019). *Activo corriente*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/activo-corriente/>
- Escalante, E. (2016). *Base Legal - Ley N° 30056*. Obtenido de <https://www.mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- ESTUDIO SHADDAI. (S/F). *Características de la Micro y Pequeña Empresa*. Obtenido de <https://estudioshaddai.com/blog/conoce-las-diferencias-entre-una-pyme-y-mype-en-peru/>
- Fernández, A. (2022). *Empresas según su tamaño*. Obtenido de <https://global66.com/blog/clasificacion-de-las-empresas-en-peru/>
- Fernández, H. (s/f). *Teoría del capital humano*. Obtenido de <https://economiatric.com/diccionario-economico/capital-humano/>
- Ferrer, J. (2018). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio-rubro Restaurantes, del Distrito de Mazamari, 2017*. Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/4559/MYPES_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_FERRER_POVES_JOSUE_RONAL.pdf
- Flores, R. (S/F). *Teoría Sistemática de la Capacitación*. Obtenido de <https://www.studocu.com/es-mx/document/universidad-de-guadalajara/capacitacion-y-desarrollo-de-personal/unidad-ii-el-enfoque-sistemico-en-capacitacion/10176072>
- Flores, Y., Mungaray, A., & Ramírez, N. (2019). *Financiamiento y capacitación en las microempresas mexicanas*. Obtenido de [file:///C:/Users/Beto/Downloads/Libro2019MAPorraFinanciamientoycapacitacinenmicroempresasmexicanasRamrezMungarayyFlores%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Beto/Downloads/Libro2019MAPorraFinanciamientoycapacitacinenmicroempresasmexicanasRamrezMungarayyFlores%20(3).pdf)
- Frederick, D. (2019). *Fuentes de financiamiento*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>
- Frederick, D. (2022). *Definición del Financiamiento*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/financiamiento/>

- García, A. (2020). *Sistema de financiamiento informal*. Obtenido de <https://eyng.pe/web/2020/11/04/creditos-informales-que-son-y-cuales-son-sus-riesgos/>
- Gedesco. (2023). *Financiamiento de proveedores*. Obtenido de <https://www.gedesco.es/blog/financiacion-parte-los-proveedores/#:~:text=La%20financiaci%C3%B3n%20por%20parte%20de%20los%20proveedores%20se%20definir%C3%ADa%20de,futuro%20sin%20recargos%20por%20intereses.>
- Gomez, J. (2019). *Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Inversiones y Servicios Generales Ormar E.I.R.L.- Casma, 2018*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/14554/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_GOMEZ_GARCIA_JUSTO_SABINO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Guevara, M. (2018). *Caracterización del Financiamiento, La capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache, -2018*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/6331/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_GUEVARA_GONZALES_MERLY_JAQUELINE.pdf?sequence=4
- Gutierrez, K. (2019). *Influencia Del Financiamiento En La Rentabilidad De Las Mypes Del Mercado Modelo, Chimbote, 2018*. Universidad San Pedro. Obtenido de http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/14891/Tesis_65659.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Guzmán, C. (2021). *Ventajas de estar en el Régimen Mype Tributario*. Obtenido de <https://pqs.pe/actualidad/economia/regimen-mype-tributario-que-es-y-como-acceder/>
- Hotmart Blog. (2023). *Objetivos de la capacitación*. Obtenido de <https://hotmart.com/es/blog/capacitacion-profesional>
- Huamán, M., Suarez, F., Vásquez, L., Vásquez, J., & Zegarra, J. (2022). *Las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú*. Obtenido de <https://www.clubensayos.com/Negocios/Las-Micro-y-Peque%C3%B1as-Empresas-MYPES-en-el/5630157.html>

- Jorge, S. (2020). *Financiamiento tipo leasing*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/arrendamiento-financiero-leasing.html>
- Lederman, J. (2021). *Las Finanzas y las Capacitaciones del personal*. Obtenido de <https://finanzasyrriqueza.com/2021/05/04/las-finanzas-y-las-capacitaciones-del-personal/>
- Lifeder. (2022). *Definiciones de los sectores productivos*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/sectores-de-produccion/>
- López, A. (2023). *Empresas según la actividad que desarrollan*. Obtenido de <https://www.tiendanube.com/blog/tipos-de-empresas/>
- Mathews, J. (2018). *Las Mypes en el Perú*. Obtenido de <https://www.wtca.org/news/las-mypes-en-el-peru>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2019). *Registro de la Micro y Pequeña Empresa*. Obtenido de <https://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-empleo/remype/informacion-general/#:~:text=El%20Registro%20Nacional%20de%20la%20Micro%20y%20Peque%C3%B1a,del%20Ministerio%20de%20Trabajo%20y%20Promoci%C3%B3n%20del%20Empleo.>
- Monzón, C. (2018). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles de madera del distrito de Callería, 2018*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote . Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.13032/4169/CAPACITACION_RENTABILIDAD_MONZON_DAVILA_CARLA.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Olivera, J. (2018). *Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio del Perú: Caso "Empresa de Transporte Tours Jesús de Nazareth S.A.C."-Casma, 2017*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/3828/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_OLIVERA_MARTTINI_JACKELINE_ANGELA.pdf?sequence=1
- Pacheco, J. (2020). *Clasificación de los sectores productivos*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/sectores-economicos/>

- Palestina, I. (Noviembre de 2019). *El financiamiento público para las microempresas en México: Una perspectiva desde el Fondo Nacional Emprededor*. Sede Académica de México, México. Obtenido de https://flacso.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1026/297/1/Palestina_IG.pdf
- Pineda, J. (S/F). *Importancia de los Sectores Productivos*. Obtenido de <https://encolombia.com/economia/economia-intro/economia-2/>
- Quiroa, M. (2020). *Sector terciario o sector de servicios*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/sector-primario-secundario-y-terciario.html>
- Redacción APD. (2022). *Financiamiento tipo factoring*. Obtenido de <https://www.apd.es/factoring-finaciero-ejemplos-entenderlo/>
- Rivas, V. (2018). *Gestión de calidad en la capacitación en las Micro y Pequeñas Empresas, sector comercio, Rubro venta minorista de calzado, Mercado Modelo, Casma 2017*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/4600/CAPACITACION_GESTION_DE_CALIDAD_RIVAS_FERNANDEZ_VIOLETA_MILAGROS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- RSD. (2019). *Más de 46 mil Microempresas sostienen la Economía de Áncash*. Obtenido de <https://radiorsd.pe/index.php/noticias/mas-de-46-mil-microempresas-sostienen-la-economia-de-ancash>
- S&M CONTADORES. (2022). *Empresas según su forma jurídica*. Obtenido de <https://symcontadores.com/tipos-de-empresas-en-el-peru/>
- Significados. (2023). *Definición del sector comercio*. Obtenido de <https://www.significados.com/comercio/>
- SOSCIA. (2021). *Régimen Mype Laboral*. Obtenido de <https://soscia.pe/Consultas/que-es-regimen-laboral-de-micro-y-pequena-empresa/#:~:text=Las%20microempresas%20est%C3%A1n%20obligadas%20a,empleado%20se%20afilie%20a%20ESSALUD.>
- Vega, E. (2021). *Sistema no bancario formal*. Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/sistema-no-bancario-que-son-las-financieras-microfinancieras-cajas-municipales-y-cajas-rurales-sistema-financiero-sistema-bancario-peru-nnda-nnlt-noticia/>

- Westreicher, G. (2020). *Definición del Financiamiento*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html#:~:text=La%20financiaci%C3%B3n%20o%20financiamiento%20es,desarrollar%20distintos%20tipos%20de%20inversiones>.
- Westreicher, G. (2020). *Sistema bancario*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/sistema-bancario.html#:~:text=El%20sistema%20bancario%20es%20el,de%20cr%C3%A9ditos%20y%20realizar%20inversiones>.
- Westreicher, G. (2020). *Teorías de las empresas*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-la-empresa.html>
- Westreicher, G., & Sánchez, J. (2020). *Capital de trabajo*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html#:~:text=El%20capital%20de%20trabajo%20es,relacionados%20con%20su%20actividad%20econ%C3%B3mica>.
- Wikipedia. (2023). *Empresas según el ámbito de actuación*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa#:~:text=Seg%C3%BAn%20su%20%C3%A1mbito%20de%20actuaci%C3%B3n,-En%20funci%C3%B3n%20del&text=Empresas%20locales%3A%20son%20aquellas%20empresas,que%20act%C3%BAan%20en%20varios%20pa%C3%ADses>.
- Zapata, D. (2018). *Caracterización del Financiamiento y la Capacitación de las MYPE del sector comercio, rubro abarrotes en el Distrito de Pariñas, año 2018*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/7517/CAPACITACION_FINANCIAMIENTO_ZAPATA_HIDALGO_DIANA_VANESA.pdf?sequence=1

ANEXOS:

Anexo 01. Matriz de consistencia lógica

Título de la tesis	Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos específicos
Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos – Casma, 2023.	¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023?	Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.	<ol style="list-style-type: none">1. Identificar y describir el perfil de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.2. Identificar y describir el perfil de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.3. Identificar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.4. Identificar y describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

Fuente: *Elaboración propia, con la asesoría del DTAI Vásquez Pacheco (2023).*

Anexo 02. Instrumento de recolección de información



**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado:
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL RUBRO COMPRA/VENTA DE ROPA PARA ADULTOS DE CASMA, 2023.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:.....

1.2 Sexo:

Masculino..... () Femenino..... ()

1.3 Grado de instrucción:

- Ninguno.....()
- Primaria: Completa.....()
- Primaria Incompleta.....()
- Secundaria completa.....()
- Secundaria Incompleta.....()
- Superior No Universitaria Completa.....()
- Superior No Universitaria Incompleta.....()
- Superior Universitaria Completa.....()
- Superior Universitaria Incompleta..... ()

1.4 Estado Civil:

- Soltero..... () Casado..... ()
Conviviente.....() Viudo..... ()
Divorciado.....() Otros.....()

1.5 Profesión u ocupación del representante legal de la Mype:.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

2.1 Años de permanencia en la actividad del rubro:.....

2.2 Formalidad de la Mype:

- Formal.....() Informal..... ()

2.3 Número de trabajadores permanentes que laboran en la Mype:.....

2.4 Número de trabajadores eventuales que laboran en la Mype:.....

2.5 Motivos de Formación de la Mype:

- Obtener Ganancias.... () Subsistencia (Sobrevivencia).....()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Como financia su actividad productiva:

- Con Financiamiento propio (autofinanciamiento): SI..... () NO... ()
Con Financiamiento de Terceros: SI..... () NO...()

3.2 Si el Financiamiento es de Terceros ¿De qué entidad ha obtenido los créditos?

- Bancaria..... () Especificar:.....
No Bancarias..... () Especificar:.....

3.3 Institución que financia a las Mypes

- Banco de Crédito del Perú.....()
Caja Municipal del Santa.....()
Otros.....()

3.4 Que entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito:

- Las Entidades Bancarias.....() Las Entidades No Bancarias....()
Los Prestamistas Usureros..... () Otros.....()

3.5 Le otorgaron el crédito solicitado:

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

3.6 ¿Cuáles fueron los plazos del financiamiento del crédito otorgado?

De Corto Plazo.....() De Largo Plazo.....()

3.7 Tasa de interés que pagó por el préstamo del crédito a la Mype:

.....

3.8 Los Créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

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

3.9 Monto solicitado como crédito por las Mypes estudiadas:.....

3.10 ¿La entidad financiera le solicitó la presentación de sus estados financieros para el otorgamiento del crédito solicitado?

No Precisa.....()

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

3.11 En que fue invertido el Crédito Financiero que obtuvo:

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

Activos fijos.....() Programa de capacitación.....()

Otros (Especificar):.....()

3.12 Ha obtenido algún crédito por medio de sus Proveedores:

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

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

Uno.....() Dos.....() Tres.....() Cuatro.....() A más.....()

Especificar.....

4.3 Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó Usted?: (al gerente)

No precisa.....()

Inversión del crédito financiero.....()

Manejo empresarial.....()

Administración de recursos humanos.....()

Marketing Empresarial.....()

Otro: (Especificar).....

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

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

4.5 Si la respuesta es SÍ: indique la cantidad de cursos:

1 Curso..... () 2 Cursos...() 3 Cursos... () Más de 3 Cursos...()

4.6 ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?

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

4.7 ¿Considera usted que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

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

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: (Al personal)

No precisa..... ()

Confección textil.....()

Mejora en atención al cliente..... ()

Marketing empresarial..... ()

Otros: (Especificar)..... ()

Chimbote, 2023

Anexo 03. Tabla de resultados

Respecto a los Empresarios (Objetivo Específico 1)

TABLA 01
Edad de los representantes legales de las Mype

Edad en años	Frecuencia	Porcentaje
De 20 a 28 años	04	30.77 %
De 29 a 38 años	05	38.46 %
De 39 a más años	04	30.77 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 1

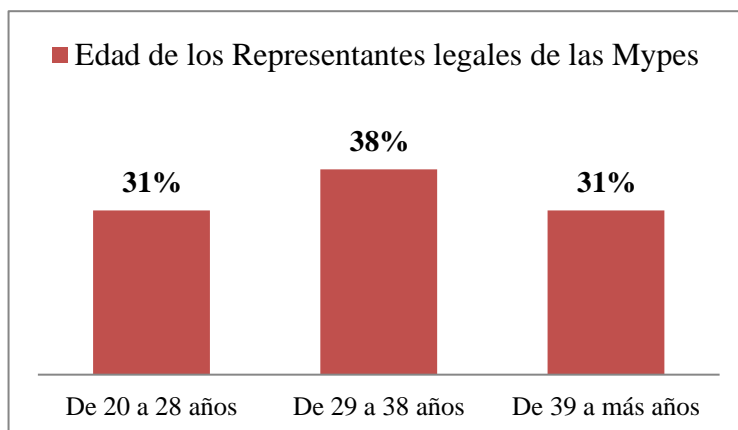


TABLA 02
Sexo de representantes legales de las Mypes

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	08	61.54 %
Masculino	05	38.46 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 2

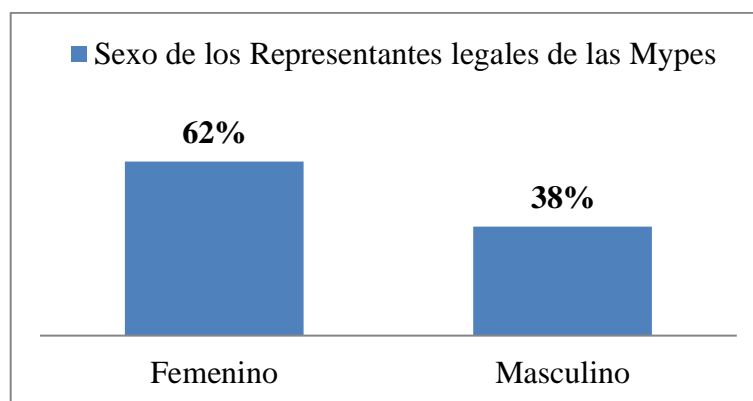


TABLA 03

Grado de instrucción de los representantes legales y/o dueños de las Mypes

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	00	00.00 %
Primaria Completa	02	15.38 %
Primaria Incompleta	00	00.00 %
Secundaria Completa	08	61.54 %
Secundaria Incompleta	01	07.70 %
Superior No Universitaria Completa	00	00.00 %
Superior No Universitaria Incompleta	00	00.00 %
Superior Universitaria Completa	02	15.38 %
Superior Universitaria Incompleta	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 03

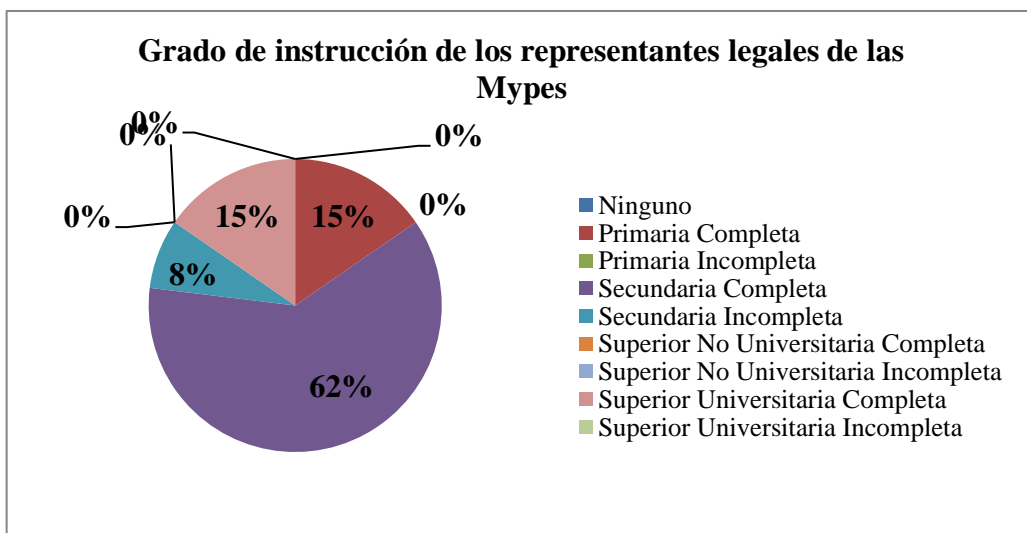


TABLA 04
Estado civil de los representantes legales de las Mype

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	02	15.39 %
Casado	10	76.92 %
Conviviente	01	07.69 %
Viudo	00	00.00 %
Divorciado	00	00.00 %
Otros	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 04

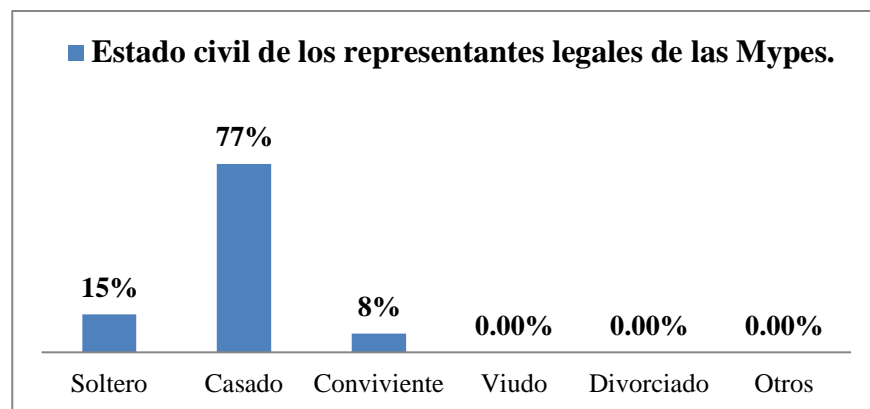
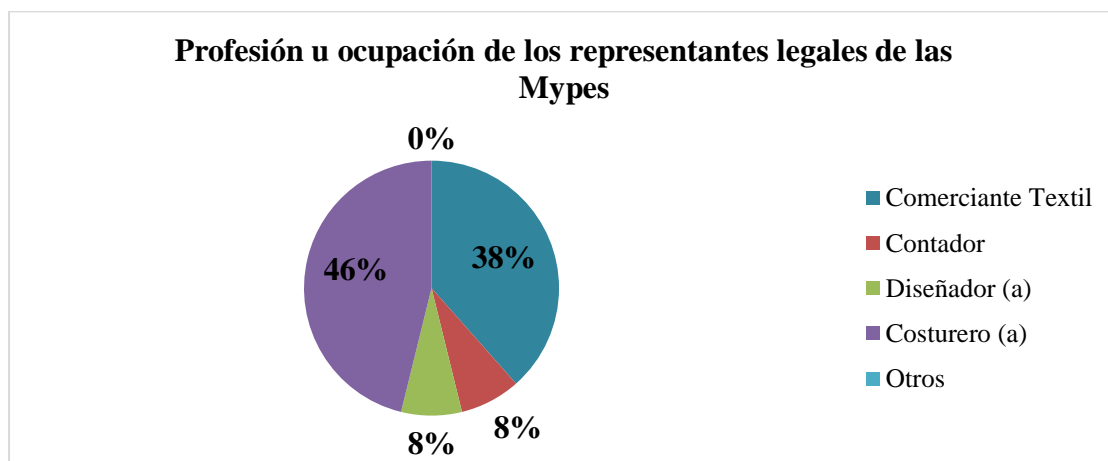


TABLA 05
Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mype

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante Textil	05	38.46 %
Contador	01	07.69 %
Diseñador (a)	01	07.69 %
Costurero (a)	06	46.15 %
Otros	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 05



Respecto a las características de las Mypes (Objetivo Específico 2)

TABLA 06
Años de permanencia en la actividad del rubro.

Tiempo de Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 6 años	00	00.00 %
De 7 a 14 años	02	15.38 %
De 15 a más años	11	84.62 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 06

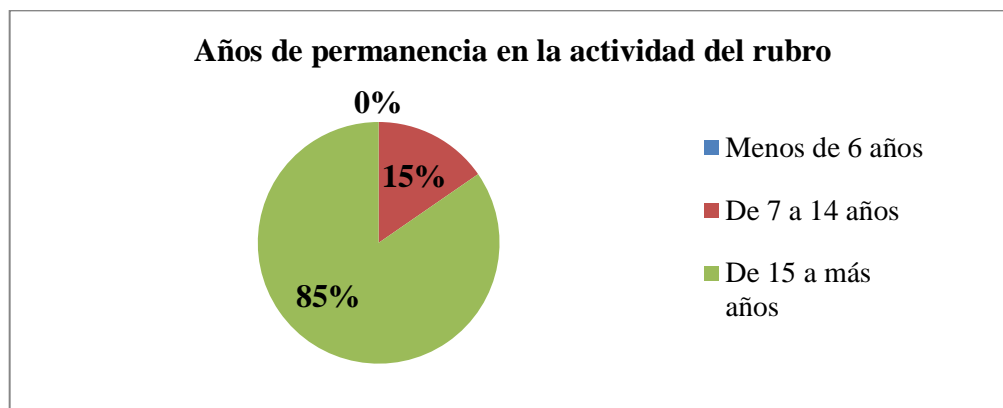


TABLA 07
Formalidad de las Mypes

Formalidad	Frecuencia	Porcentaje
Formal	13	100.00 %
Informal	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 07

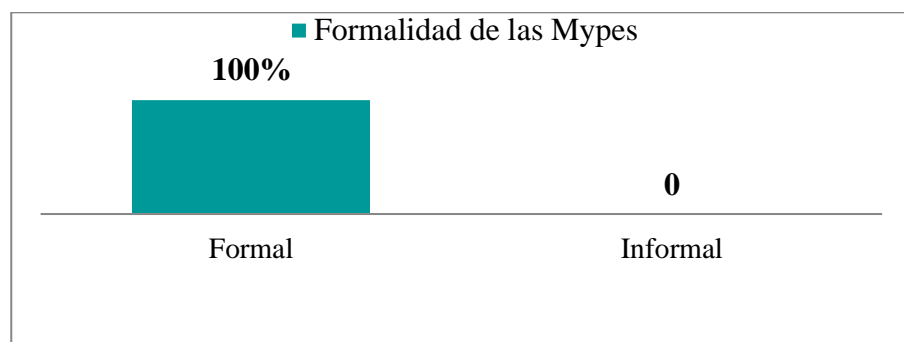


TABLA 08
Número de trabajadores permanentes que laboran en las Mypes

N° de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	00	00.00 %
De 1 a 3 Trabajadores	11	84.62 %
De 4 a más Trabajadores	02	15.38 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 08

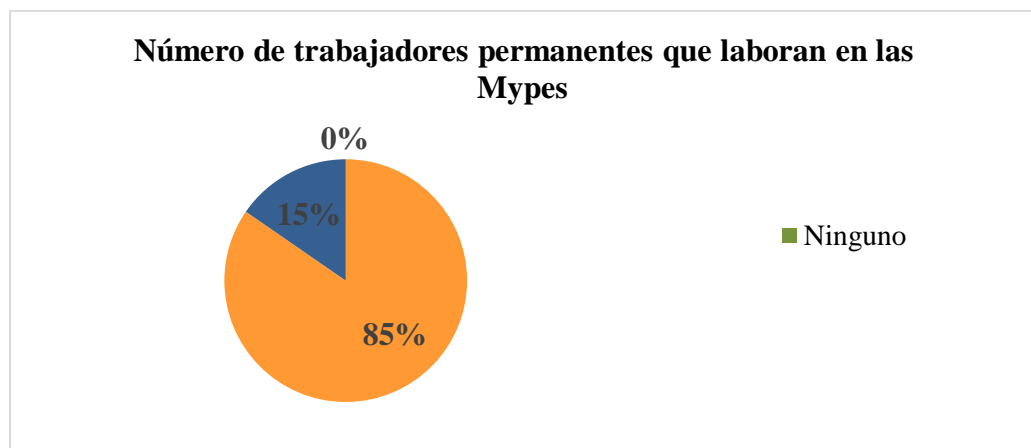


TABLA 09
Número de trabajadores eventuales que laboran en las Mypes

N° de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	00	00.00 %
De 1 a 3 Trabajadores	07	53.85 %
De 4 a más Trabajadores	06	46.15 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 09

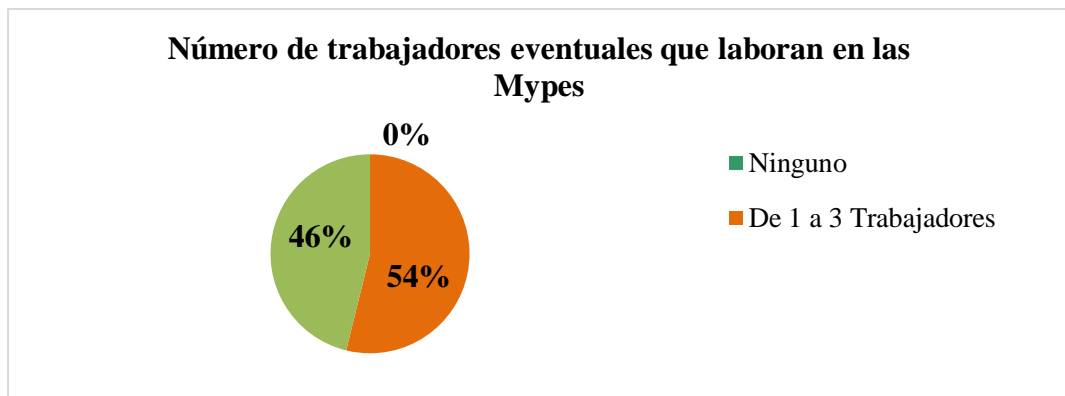
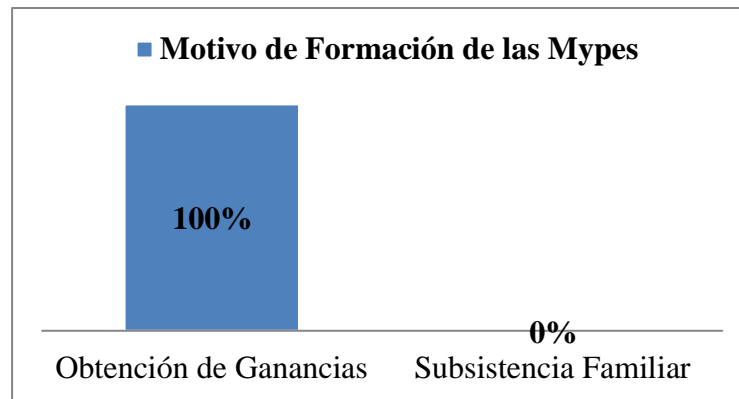


TABLA 10
Motivo de Formación de las Mypes

Creada para:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de Ganancias	13	100.00 %
Subsistencia Familiar	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 10



Respecto al Financiamiento de las Mypes (Objetivo Específico 3):

TABLA 11
Como se financian las Mypes

Su Mype se financia:	Frecuencia	Porcentaje
Con Financiamiento Propio	04	30.77 %
Con Financiamiento de Terceros	09	69.23 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 11

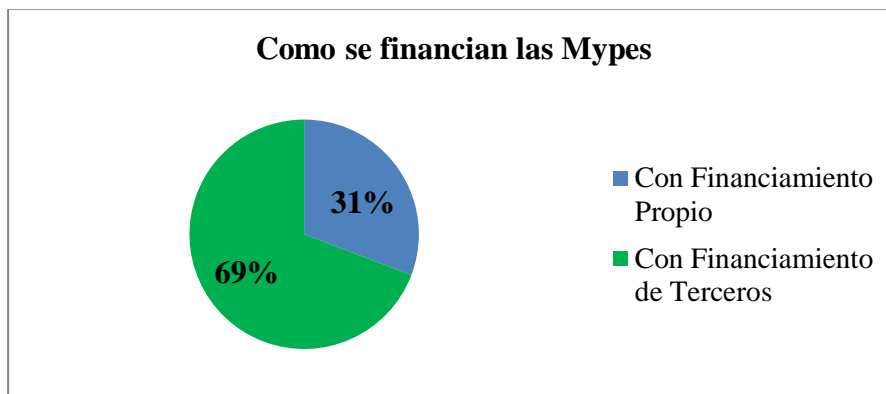


TABLA 12
Si el Financiamiento es de terceros: ¿De qué entidad ha obtenido los créditos?

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Entidades Bancaria	08	88.89 %
Entidades No Bancarias	01	11.11 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra/ venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 12

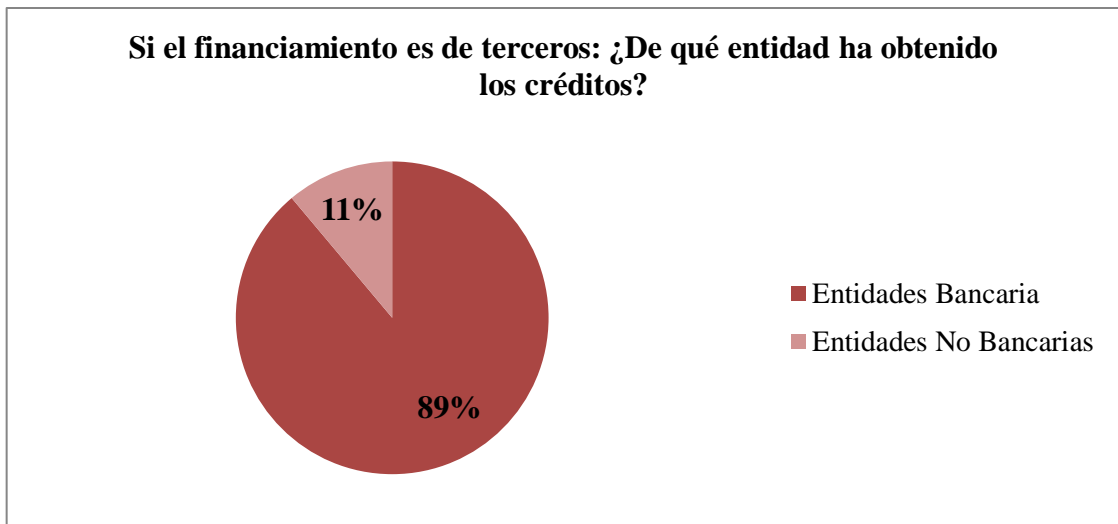


TABLA 13
Institución que financia a las Mypes

Nombre de la Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Banco de Crédito del Perú	08	88.89 %
Caja Municipal del Santa	01	11.11 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 13

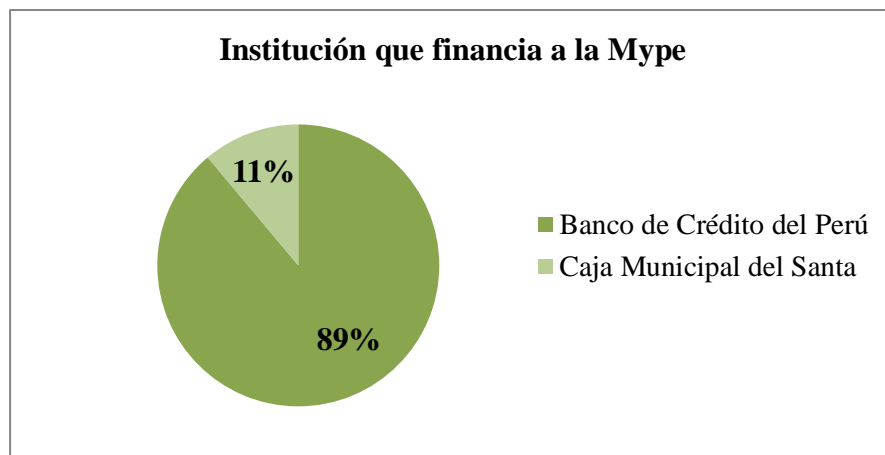


TABLA 14
¿Qué entidades financieras le otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

Tipo de Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Entidades Bancarias	08	88.89 %
Entidades No Bancarias	01	11.11 %
Prestamistas Usureros	00	00.00 %
Otros	00	00.00 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 14

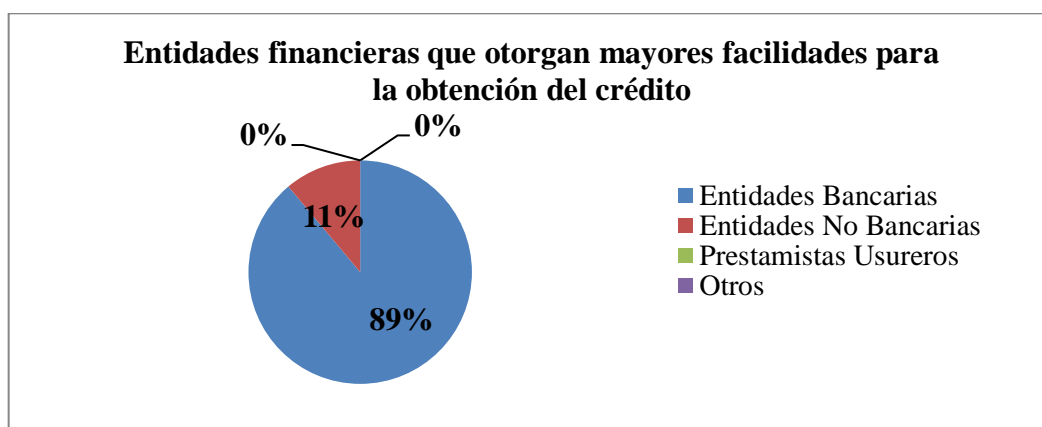


TABLA 15
¿Le otorgaron el crédito solicitado?

Créditos Otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	00	0.00 %
SI	09	100.00 %
NO	00	00.00 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 12 representantes de las diferentes Mypes del rubro venta y fabricación de muebles en melamina.

GRÁFICO 15

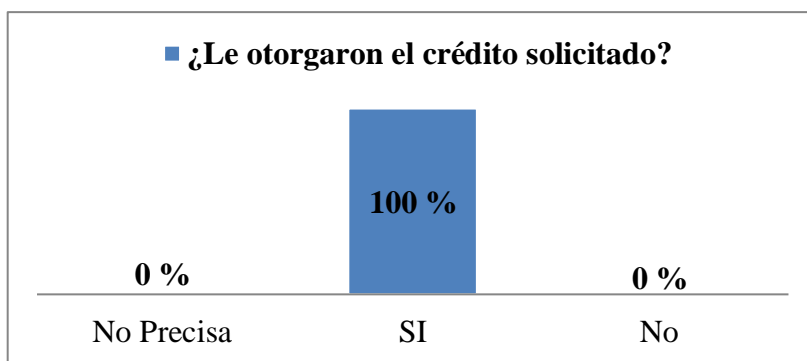


TABLA 16
¿Cuáles fueron los plazos del financiamiento del crédito otorgado?

Plazos de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
De Corto Plazo	00	00.00 %
De Largo Plazo	09	100.00 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 16

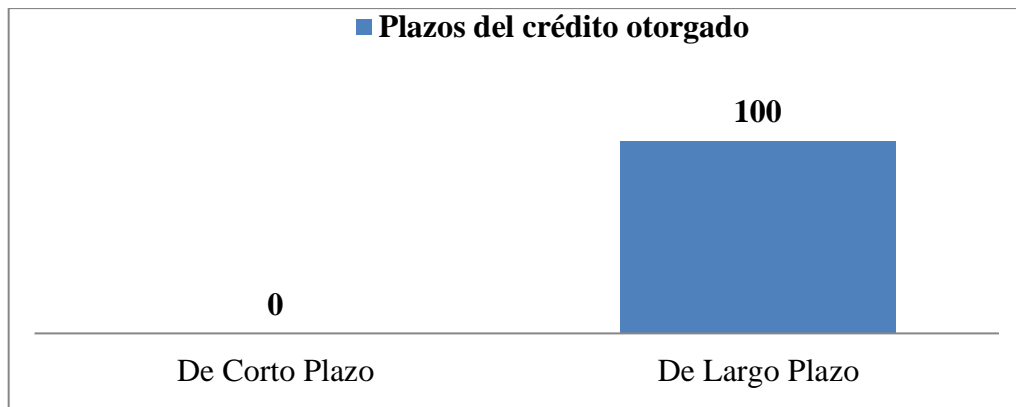


TABLA 17
Tasa de interés que pagó por el préstamo del crédito a la Mype

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	00	00.00 %
3 %	05	55.56 %
3.92 %	03	33.33 %
4 %	01	11.11 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 17

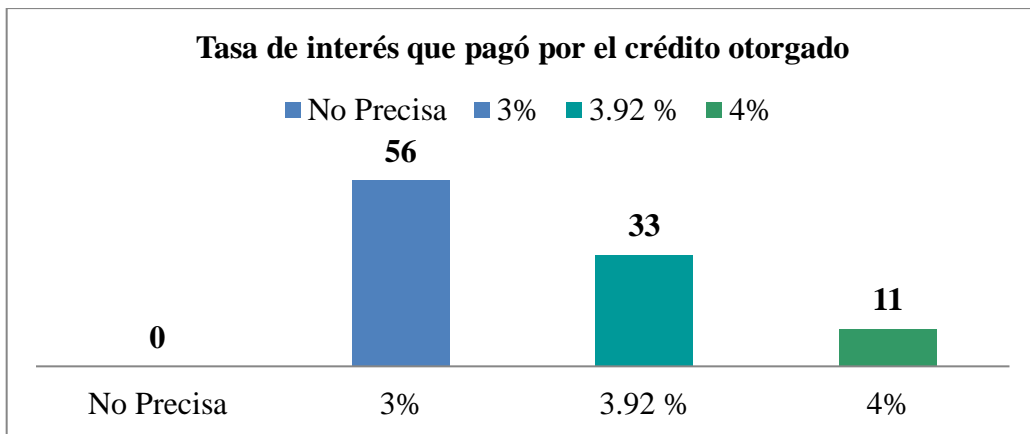


TABLA 18
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

Créditos otorgados	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	00	0.00 %
SI	09	100.00 %
NO	00	00.00 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 18

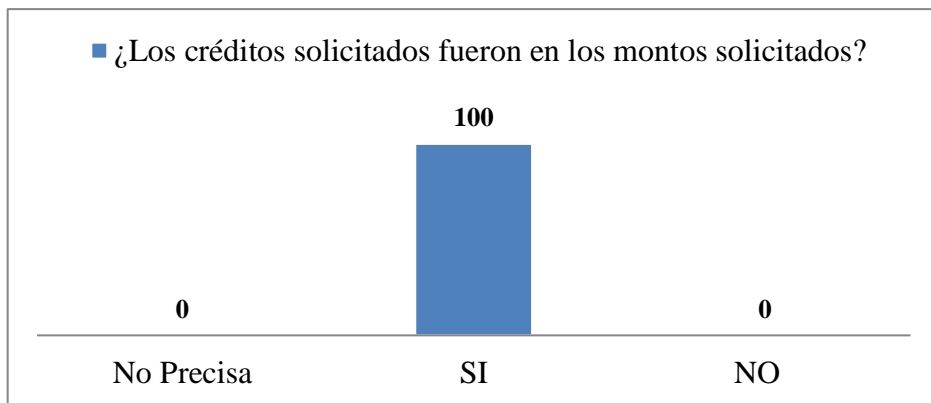


TABLA 19
Monto solicitado como crédito por las Mypes estudiadas

Monto Solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	00	0.00 %
De S/. 1, 000.00 a S/. 2, 000.00	01	11.11 %
De S/. 3, 000.00 a S/. 4, 000.00	02	22.22 %
De S/. 5, 000.00 a más.	06	66.67 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 19

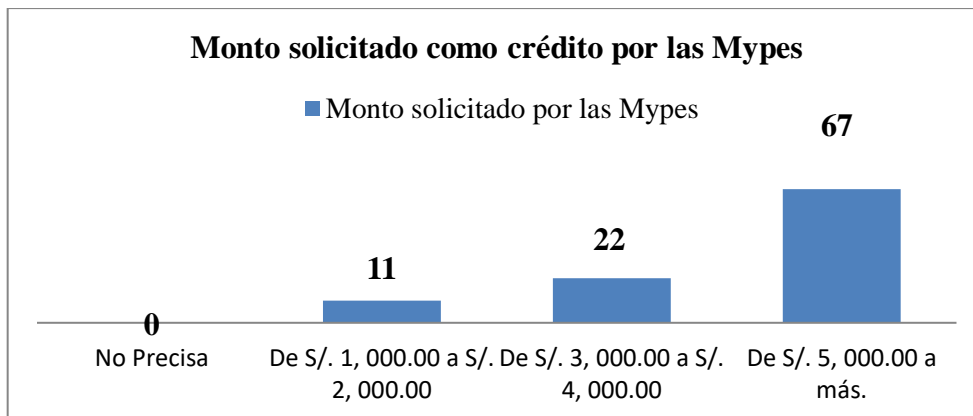


TABLA 20
¿La entidad financiera le solicitó la presentación de sus estados financieros para el otorgamiento del crédito solicitado?

Estados financieros	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	00	00.00 %
SI	00	00.00 %
NO	09	100.00 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 20

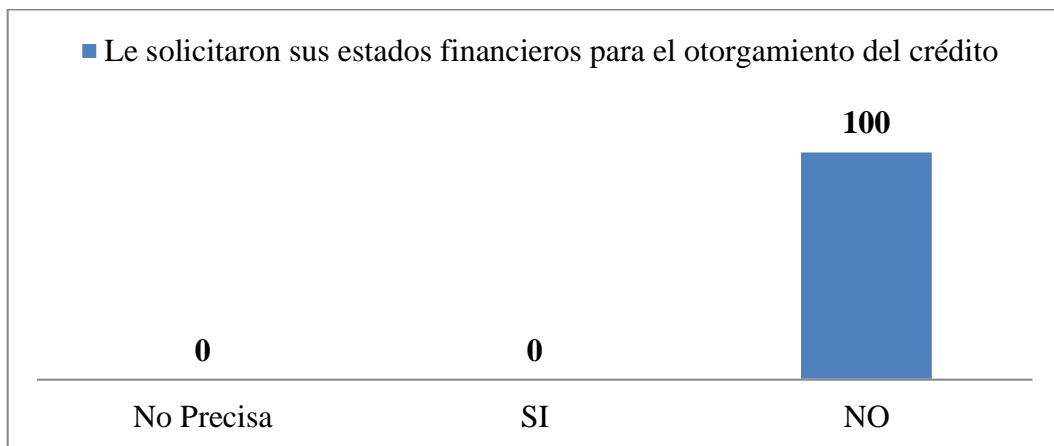


TABLA 21
¿En qué fue invertido el Crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
Capital de Trabajo	07	77.78 %
Activos Fijos	02	22.22 %
Mejoramiento y/o Ampliación de local	00	00.00 %
Programa de Capacitación	00	00.00 %
Otros	00	00.00 %
Total	09	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 21

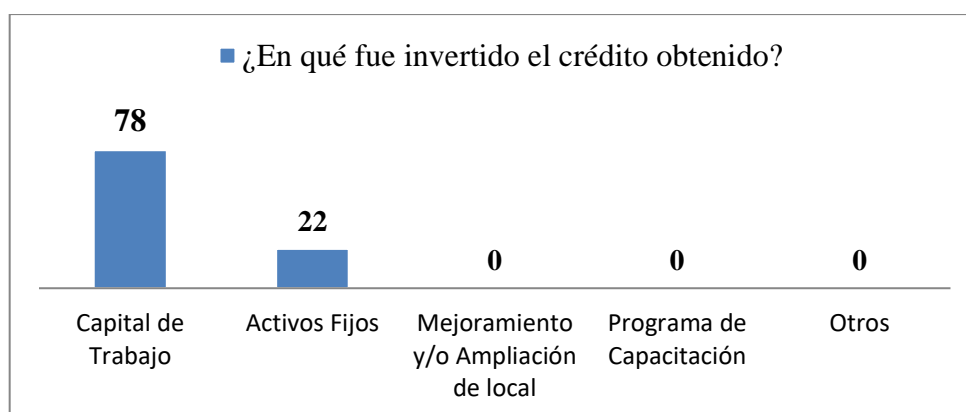
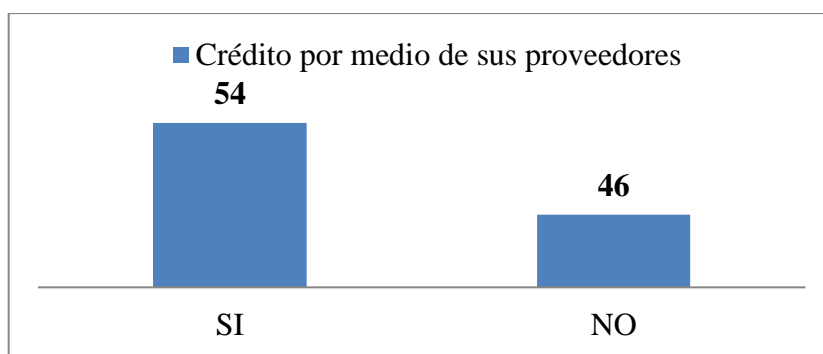


TABLA 22
¿Ha obtenido algún crédito por medio de sus proveedores?

Plazos de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
SI	07	53.85 %
NO	06	46.15 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 22



Respecto a la capacitación de las Mypes (Objetivo Específico 4):

TABLA 23
¿Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Capacitación al Empleador	Frecuencia	Porcentaje
SI	00	00.00 %
NO	13	100.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 23

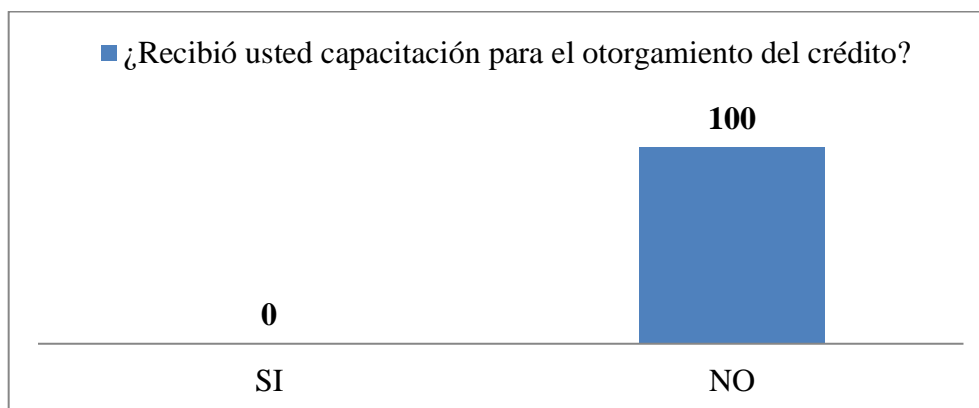


TABLA 24
¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos 2 años?

Empleador Capacitado	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	13	100.00 %
1 Capacitación	00	00.00 %
2 Capacitaciones	00	00.00 %
3 Capacitaciones	00	00.00 %
4 Capacitaciones	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 24

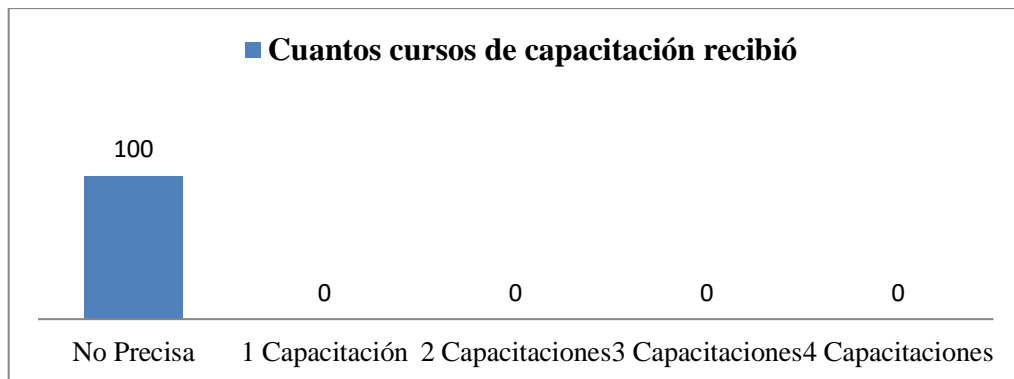


TABLA 25
Temas de capacitación recibidas (Al Gerente)

Temas de Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	13	100.00 %
Inversión del Crédito Financiero	00	00.00 %
Manejo Empresarial	00	00.00 %
Administración de Recursos Humanos	00	00.00 %
Marketing Empresarial	00	00.00 %
Otros	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 25

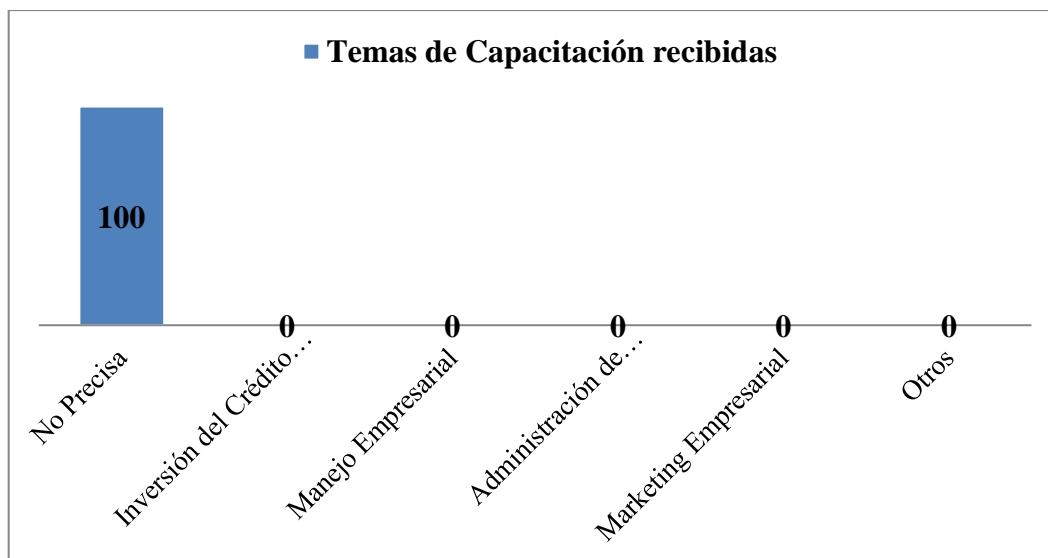


TABLA 26
¿El Personal de su empresa recibió algún tipo de capacitación?

Capacitación del Personal	Frecuencia	Porcentaje
SI	09	69.23 %
NO	00	00.00 %
No Precisa	04	30.77 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 26

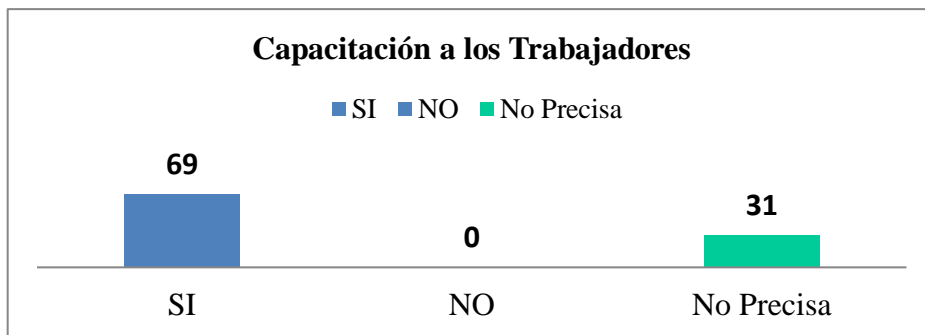


TABLA 27
Indique la cantidad de cursos de capacitación que ha recibido el Personal

Empleador Capacitado	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	04	30.77 %
1 Capacitación	07	53.85 %
2 Capacitaciones	02	15.38 %
3 Capacitaciones	00	0.00 %
4 Capacitaciones	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 27

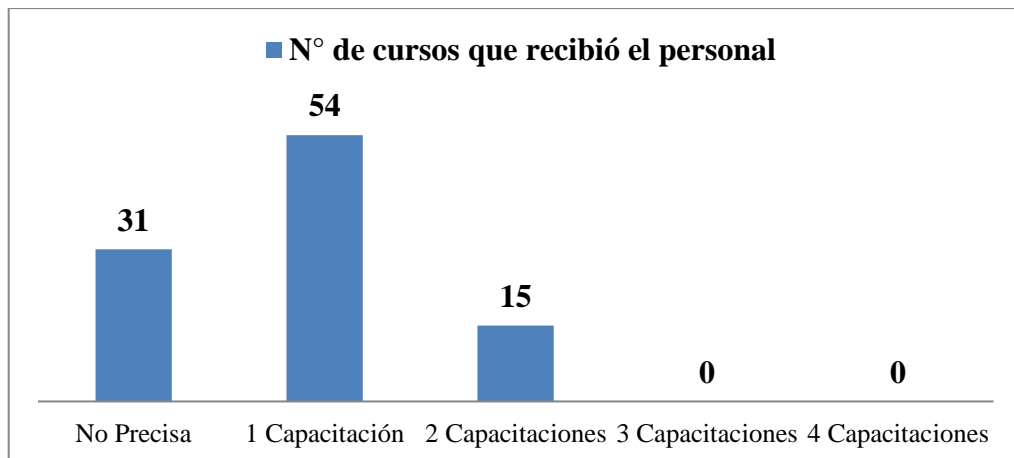


TABLA 28
¿Considera Usted, qué la capacitación es una inversión?

Capacitación es Inversión	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	04	30.77 %
SI	09	69.23 %
NO	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 28

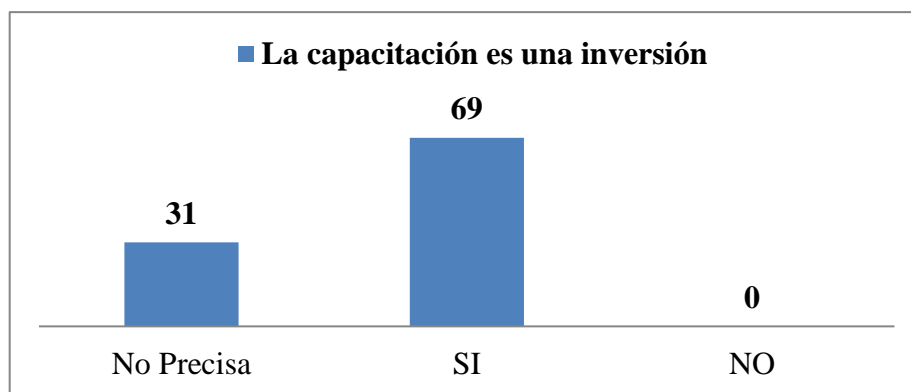


TABLA 29

¿Considera usted, qué la capacitación de su personal es relevante para su empresa?

Capacitación es Inversión	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	04	30.77 %
SI	09	69.23 %
NO	00	00.00 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 29

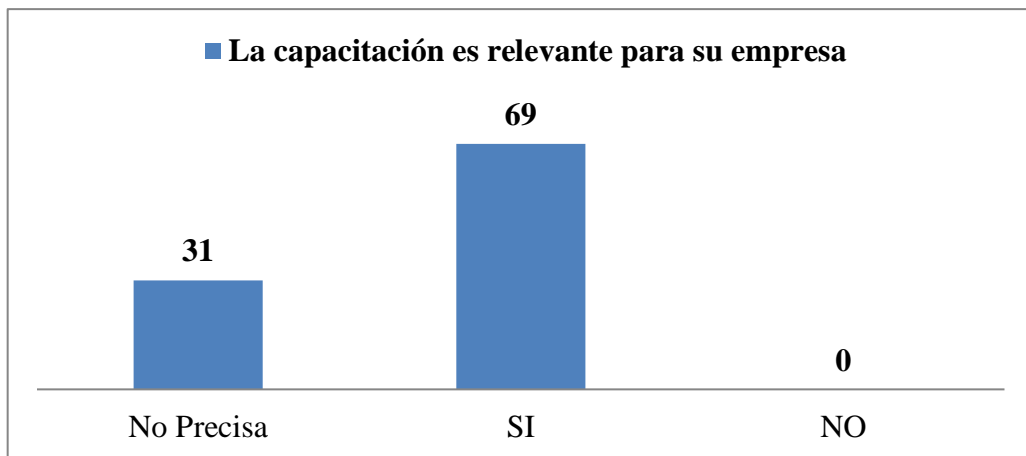
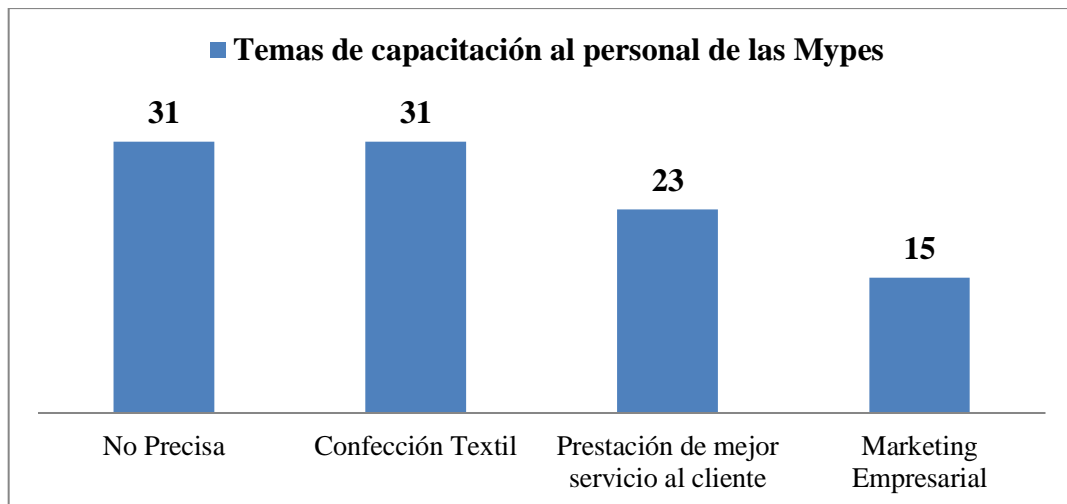


TABLA 30
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Cursos de Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	04	30.77 %
Confección Textil	04	30.77 %
Prestación de mejor servicio al cliente	03	23.08 %
Marketing Empresarial	02	15.38 %
Total	13	100.00 %

Fuente: Encuesta aplicada a 13 representantes de las diferentes Mypes del rubro compra y venta de ropa para adultos de Casma, 2023.

GRÁFICO 30



Anexo 04. Evidencias de ejecución (declaración jurada)

DECLARACIÓN JURADA

Yo, BETO TALINO ANGELES HUERTA, identificado con DNI Nro. 70794762, con domicilio real en Asentamiento Humano Señor de los Milagros del sur Mz. 46 Lte 14, Distrito de Nuevo Chimbote, provincia Santa Departamento de Áncash.

DECLARO BAJO JURAMENTO.

En mi condición de BACHILLER con código de estudiante 0103131110, de la Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias e Ingeniería de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, semestre académico 2023 -2:

1. Que los datos consignados en la tesis titulada: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta de ropa para adultos - Casma, 2023.

Doy fe que esta declaración corresponde a la verdad.

Nuevo Chimbote, 14 de agosto de 2023

Angeles Huerta Beto Talino
DNI. 70794762

Huella digital

