

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO
COMPRA/VENTA DE ACCESORIOS Y
AUTOPARTES VEHICULARES – CAJAMARCA,
2016.**

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

AUTORA:

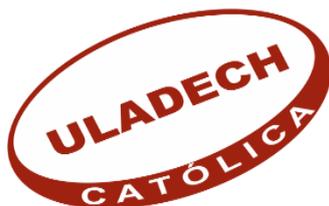
BACH. LUZ ESTHER AGUILAR CACHAY

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CAJAMARCA – PERÚ

2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO
COMPRA/VENTA DE ACCESORIOS Y
AUTOPARTES VEHICULARES – CAJAMARCA,
2016.**

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

AUTORA:

BACH. LUZ ESTHER AGUILAR CACHAY

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CAJAMARCA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la vida y
porque permitió que lograra
culminar con satisfacción
mis metas.

A los dueños de las empresas donde
realice la investigación por su apoyo
que me brindaron para lograr obtener
los resultados percibidos.

A mi asesor, Mgtr. Fernando
Vásquez Pacheco, por su apoyo
profesional e incondicional en el
desarrollo de la tesis.

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado a mi mamá Irene por darme la vida y su apoyo incondicional y a mi abuelito Sergio que desde el cielo me ilumina cada día para seguir logrando mis objetivos y crecer como profesional.

A mi esposo que con su cariño y comprensión que me brindo día a día para seguir adelante y lograr este objetivo que hoy culmino con gran satisfacción.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016. La investigación fue descriptiva- no experimental, para llevarla a cabo se tomó una muestra de 12 micro y pequeñas empresas de una población de 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados. **Respecto al objetivo específico 1:** el 91.67% de los dueños o representantes legales de las Mypes son adultos, porque sus edades fluctúan entre los 26 y 65 años; el 75% son del sexo masculino y el 25% del sexo femenino; el 50% tienen secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta, 16.67% superior universitaria completa y el 16.67% superior universitaria incompleta. **Respecto al objetivo específico 2:** El 91.67% de las Mypes encuestadas tienen de 4 a 11 años de actividad en el sector y rubro de estudio; el 100% son formales; el 50% tienen dos trabajadores permanentes y el 25% tienen dos trabajadores eventuales. **Respecto al objetivo específico 3:** El 66.67% de las Mypes encuestadas financian su actividad comercial con recursos de terceros y el 33.33% lo hacen con financiamiento propio; el 87.5% de las Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros, lo invirtieron en capital de trabajo. **Respecto al objetivo específico 4:** El 100% de las Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros no recibieron capacitación alguna previa al otorgamiento del crédito financiero; el 66.67% de las Mypes no capacitó a su personal; el 66.67% consideran que la capacitación no es una inversión; el 41.67% de los microempresarios consideran que la capacitación de su personal si es relevante para su empresa mientras que el 58.33% consideran que la capacitación no es relevante para su empresa. Finalmente, podemos concluir que alrededor de 2/3 (66.67%) de las Mypes encuestadas financian su negocio con recursos de terceros y que la totalidad (100%), no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros.

Palabras Claves: Financiamiento, Capacitación, Mypes.

ABSTRACT

This research had as general objective: Identify and describe the characteristics of the financing and training of micro and small business sector trade - buying / selling auto parts and vehicle accessories category - Cajamarca, 2016. The experimental investigation was not descriptively, to carry out a sample of 12 micro and small enterprises in a population of 20 Mypes, who were applied a questionnaire of 26 closed questions was taken; obtaining the following results. Regarding the specific objective 1: 91.67% of the owners or legal representatives of Mypes are adults, because their ages range between 26 and 65 years; 75% are male and 25% female; 50% have completed secondary education, 16.67% secondary incomplete, 16.67% higher university complete and 16.67% higher university incomplete. Regarding the specific objective 2: 91.67% of Mypes surveyed having 4 to 11 years of activity in the sector and category of study; 100% are formal; 50% have two permanent workers and 25% have two temporary workers. Regarding the specific objective 3: 66.67% of Mypes surveyed finance their business with third-party resources and 33.33% do so with their own funding; 87.5% of Mypes that obtained financing from third parties, invested in working capital. Regarding the specific objective 4: 100% of Mypes that obtained financing from third received no training prior to the granting of any financial credit; 66.67% of Mypes not trained its staff; 66.67% believe that training is not an investment; the 41.67% of entrepreneurs believe that staff training if relevant to your business while 58.33% believe that training is not relevant to your company. Finally, we can conclude that about 2/3 (66.67%) of Mypes surveyed finance their business with third-party resources and all (100%) received no training before granting financial credits.

Keywords: Funding, Training, Mypes.

CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
CONTRACARÁTULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
II. REVISIÓN DE LITERATURA	19
2.1 Antecedentes	19
2.1.1 Internacionales.....	19
2.1.2 Nacionales	23
2.1.3 Regionales	31
2.1.4 Locales	31
2.2 Bases Teóricas.....	32
2.2.1 Teorías del financiamiento	32
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	40
2.2.3 Teorías de las empresas	47
2.2.4 Teorías de las MYPEs	48
2.2.5 Teorías de los sectores económicos	58
2.3 Marco Conceptual.....	59
2.3.1 Definiciones del financiamiento	59
2.3.2 Definiciones de capacitación	61

2.3.3	Definiciones de MYPEs	63
2.3.4	Definiciones del sector comercio.....	63
2.3.5	Definiciones de accesorios y autopartes vehiculares.....	64
III.	METODOLOGÍA.....	65
3.1	Diseño de la Investigación	65
3.1.1	No experimental.	65
3.1.2	Descriptivo.	65
3.2	Población y Muestra	65
3.2.1	Población.....	65
3.2.2	Muestra.....	65
3.3	Definición y Operacionalización de las Variables	66
3.4	Técnicas e Instrumentos	70
3.4.1	Técnicas.....	70
3.4.2	Instrumentos	70
3.5	Plan de Análisis	70
3.6	Matriz de Consistencia	71
3.7	Principios Éticos	72
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	73
4.1	Resultados	73
4.1.1	Respecto al objetivo específico 1.....	73
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2.....	74
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3.....	75
4.1.4	Respecto al objetivo específico 4.....	77
4.2	Análisis de Resultados.....	79
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1.....	79
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2.....	80
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3.....	81

4.2.4	Respecto al objetivo específico 4.....	83
V.	CONCLUSIONES	85
5.1	Respecto al objetivo específico 1	85
5.2	Respecto al objetivo específico 2.....	85
5.3	Respecto al objetivo específico 3.....	85
5.4	Respecto al objetivo específico 4.....	86
5.5	Conclusión general.....	86
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	88
6.1	Referencias bibliográficas	88
6.2	Anexos.....	94
6.2.1	Anexo 01: Cuestionario de recojo de información.....	94
6.2.2	Anexo 02: Tablas de resultados.....	99

ÍNDICE DE CUADROS

Nº DE CUADRO	DESCRIPCIÓN	PÁGINA
01	Objetivo específico 1	73
02	Objetivo específico 2	74
03	Objetivo específico 3	75-76
04	Objetivo específico 4	77-78

I. INTRODUCCIÓN

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer, la gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa; además el 40% del PEA están empleados en empresas con menos de 10 trabajadores; Sólo el 25% están en compañías mayores a 100 trabajadores según **(Serkovic, 2001)**. Las micro y pequeñas empresas (MYPEs), surgen de la necesidad que no han podido satisfacer, el Estado, ni las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo; por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar su propia fuente de ingreso y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios y pequeñas empresas con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares **(Gilberto, 2009)**. En América Latina y el Caribe, las Mypes son los motores del crecimiento económico, por ello es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial **(Bernilla, 2006)**. Por otro lado, la organización internacional del trabajo (OIT), mencionó que las micro y pequeñas empresas (MYPE), son el motor del crecimiento del empleo en Latinoamérica, además nos indica que aún hay dificultades para la formalización total de estas, al igual que también se evidencia la informalidad laboral. Según el director de la (OIT), en las últimas décadas, las Mypes han permitido reducir la desigualdad y la pobreza, sin embargo, hay un contexto de desaceleración económica global que ya está

afectando las economías emergentes de la región, para lo cual es necesario redoblar esfuerzos para afianzar este sector afirmó **(Cárdenas, 2015)**.

Siempre se menciona que en la economía peruana, las MYPEs son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del producto bruto interno (PBI). Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Debido a que, prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos; Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores, de servicios, de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento, así lo afirman **(Albujar, Janampa, Odar y Osorio, 2008)**.

Por otra parte, en los últimos años se ha incrementado el volumen de colocaciones en créditos dirigidos a las Mypes. Esto ha significado un ligero incremento de nuevos usuarios de créditos y un mayor nivel de endeudamiento en las Mypes, con acceso al crédito. No obstante, el costo del crédito es todavía alto debido a algunas de las siguientes razones: anomalía de la información económica de las Mypes, las cuales no son capaces de entender o analizar las tasas elevadas de un crédito debido a la escasa información por parte de las financieras que no les permite seleccionar alternativas de financiamiento. En consecuencia, estas unidades económicas se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tienen de acceder a créditos ante las instituciones que brindan financiamiento. Otros factores que

afectan la fortaleza de las Micro y pequeñas empresas son los pocos activos que pueden mostrar como instrumentos de garantía. Es necesario recalcar que los servicios financieros son elementos importantes que contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las empresas (**Medina, 2008**).

Los tres grandes problemas de las Pymes son: **El primer problema principal**, es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales, si no hay quien les compre sus productos y/o servicios sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede subsistir. **El segundo gran problema**, es que los pequeños y microempresarios no tienen “dinero en mano” para invertir y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, la carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, la falta de una cultura crediticia, constituyen, una negativa en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para lograr su desarrollo. **Un tercer gran problema**, es la absoluta ausencia de tecnología (**Espinoza, 2008**).

De otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas muestran su potencial eficacia en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como gran generadora de empleo (**Huamán, 2009**).

El buen momento que atraviesan las micro y pequeñas empresas (MYPEs) en la ciudad de Cajamarca se ve reflejado en el notable crecimiento de este sector, que pasó de cinco mil en el año 2008 a ocho mil en el año 2009, informó el gerente de la Cámara de Comercio y Producción, Luis Céspedes Ortiz. Al destacar el importante desarrollo de este sector, señaló que la tendencia de

crecimiento se mantendrá el próximo año previéndose que se alcanzará las diez mil Mypes en el departamento, dedicadas principalmente a los rubros de construcción, servicios e inmobiliaria, que son los que más notoriedad han logrado este año. Las Mypes surgen en un proceso competitivo orientado en hacer negocios y no deben quedarse en ese espacio sino plantearse objetivos y retos para seguir creciendo, para ello necesitan mejorar su producción y sus servicios; en eso están abocados en la Cámara de Comercio. También Céspedes dijo que, la idea es que los empresarios poco a poco vayan escalando y saliendo de la difícil situación de subsistencia, por eso es necesario apostar por nuevos mercados y factores de desarrollo como la competitividad que debe incentivarse a través de una ley MYPE. Por otro lado, afirmó que el tema de la informalidad es otro problema de los pequeños y micro empresarios. En Cajamarca sólo el 40% es formal. “La formalidad no sólo implica tener trabajadores en planillas sino ser sujetos de crédito, muchas veces las Mypes no encuentran formas de subsistir financieramente porque no son formales”, dijo Céspedes al señalar que también se trabaja en la solución de ese problema, así informó (**Andina, 2009**).

El sector empresarial de las Mypes es un importante generador de empleo, gran parte de las familias Cajamarquinas están ocupadas en este sector en comparación con las medianas y grandes empresas. Por lo tanto, las políticas públicas deberían orientarse hacia esta forma de organización empresarial que permita generar empleo e ingresos y como estrategia de lucha contra la pobreza. El Estado no sólo debe intervenir en el diseño y ejecución de las políticas macroeconómicas y sociales, sino también, definir las reglas de juego

claras y, a la vez, invertir en infraestructura para el desarrollo. Por lo tanto, debería promover la inversión del sector privado, para mejorar el crecimiento económico, la competitividad y el empleo de las Mypes. En el año 2005 el sector privado (conformado por micro, pequeñas, medianas y grandes empresas) ha sido un importante demandante de empleo en la ciudad de Cajamarca, absorbiendo el 37% de mano de obra. De este grupo, cobran relevancia las Micro y Pequeñas Empresas conocidas como Mypes que absorben el 27,9% del empleo total en la ciudad de Cajamarca según **(MTPE, 2007)**.

Para el subgerente de Desarrollo Económico, Adriano Montoya Cotrina, Cajamarca tiene un aproximado de 192 mil Mypes, de las cuales 25 mil son formales y más del 85% son informales. Asegura que un gran porcentaje de personas emprendedoras desconocen los beneficios de la formalización, entre las que destacan el ingreso a nuevos mercados, desarrollar nuevos productos, tener más ganancia y articularse al Estado. Montoya explica que otra negativa de los informales para legalizarse es la burocracia con que trabajan algunas entidades del Estado, trámites engorrosos que en muchos casos termina alejando al pequeño empresario. Por último, refirió que en la región los rubros más significativos son servicios, construcción y comercio, las cuales aportan un gran porcentaje de empleo en la localidad **(Panorama Cajamarquino, 2010)**.

Finalmente, Cajamarca es una ciudad que está creciendo; por lo tanto, existen muchos establecimientos de negocios conocidas como Mypes del sector comercio rubro compra / venta de accesorios y autopartes vehiculares, debido

a que en los últimos años ha crecido el parque automotor en la ciudad, dando lugar a que muchos microempresarios puedan desarrollarse en dicha actividad, generando empleo y autoempleo, estas Mypes se encuentran en el ámbito de dicha ciudad, la mayoría están ubicadas en la zona urbana ; generando empleo para la población de los distintos barrios y alrededores, sin embargo se desconoce si dichas Mypes acceden o no al financiamiento de terceros, si el capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no, si capacitan a su personal o no, etc. Es por ello que el presente trabajo de investigación busca recolectar información por medio de una encuesta que se realizará para obtener los datos necesarios y conocer más de cerca en este rubro a las Mypes que se encuentran ubicadas en el barrio Pueblo Libre de la ciudad de Cajamarca. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016?**

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: **Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016.**

Para poder lograr el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares de Cajamarca, 2016.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares de Cajamarca, 2016.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares de Cajamarca, 2016.
4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares de Cajamarca, 2016.

La investigación se justifica porque nos permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016. Asimismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento y capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Además, el estudio servirá como base para la realización de otros estudios similares en las diversas microempresas con o sin relación al objeto de estudio en la ciudad de Cajamarca y otras provincias que son similares al rubro en estudio. Por otro lado, la investigación también se justifica porque no existen

estudios realizados en el sector comercio - rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares de la ciudad de Cajamarca, 2016.

Finalmente, esta investigación se justifica porque éste estudio permitirá conocer con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento y capacitación de las Mypes en el barrio Pueblo Libre de la ciudad de Cajamarca, además me permitirá obtener mi título de contador público, y con ello la universidad estará cumpliendo con la nueva Ley Universitaria. También se justifica porque servirá como antecedentes y bases teóricas para estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de contabilidad de nuestra universidad.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En este estudio se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador, en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Velecela (2013) en su Trabajo de Investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes”, realizado en Cuenca - Ecuador. Cuyo objetivo principal fue desarrollar un estudio que conlleve a buscar, profundizar y conocer las diversas fuentes de financiamiento disponibles para las MYPES. En dicha investigación se utilizó el método inductivo (análisis de las muestras poblacionales),

la recolección de datos fue bibliográfica y documental. Llegando a la conclusión que, existe una problemática con respecto al financiamiento de las PYMES, debido a que no existe una oferta estructurada de financiamiento para PYMES, también se establece que, recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas, pero el empresario debido a su falta de cultura financiera no toma dichas opciones. Ahora existen opciones de financiamiento, pero el empresario desconoce de su existencia lamentablemente no existe ningún tipo de apoyo sobre el tema enfocado a las PYMES, que les permita conocer los beneficios de dichos créditos, lo cual les lleva a toma de decisiones incorrectas, porque generalmente buscan la opción más cara, pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales.

Pavón (2010) en su trabajo de investigación: “Financiamiento a las Microempresas y las Pymes” realizado en México. Cuyo objetivo principal fue evaluar las distintas fuentes de financiamiento de las Pymes en México, y su impacto en el desempeño de estas empresas, obtuvo los siguientes resultados. El limitado acceso a las fuentes de financiamiento fue el principal obstáculo para el crecimiento de las Pymes Mexicanas, estas empresas enfrentan severas limitaciones relacionadas con la falta de acceso al financiamiento y asesoría empresarial, con una deficiente administración, recursos humanos no

calificados y desconocimiento de nuevas tecnologías, además al analizar la problemática con un énfasis en las necesidades del financiamiento, y la insuficiente canalización de recursos ha dicho sector. Concluye que la problemática de la Pymes determina una demanda de servicios de apoyo que debería corresponder a la oferta gubernamental de programas dirigidos al sector.

Amadeo (2013) en su trabajo de investigación: “Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, realizado en la ciudad de la Plata - Argentina. Cuyo objetivo principal fue determinar el comportamiento de las actividades financieras de las Pymes, donde se realizó una investigación, exploratoria-cualitativa, tomando como base datos, ideas y conocimientos mediante la técnica de la encuesta. Por último llega a las siguientes conclusiones: que existen problemas de confianza entre los empresarios y los bancos sobre el acceso al crédito, esto repercute en la conducta que se presenta en la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo, frente a las necesidades del financiamiento, además los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son las más requeridas para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias, finalmente visualizó que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea

con proveedores de capital como insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo.

Zapata (2004) en su trabajo de investigación: “Los Determinantes de la Generación y la Transferencia de Conocimiento en Pequeñas y Medianas Empresas Sector de las Tecnologías de la Información”, realizado en Barcelona - España. Cuyo objetivo principal fue investigar cómo se genera y transfiere el conocimiento y tecnologías en las pequeñas y medianas empresas, con la finalidad de contribuir a consolidar, teórica y empíricamente, la gestión del conocimiento en las Pymes. En una primera fase realiza una investigación cualitativa la cual consistió en el análisis de 4 pequeñas empresas del sector tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; por otro lado, se observó la necesidad de contar con una cultura organizativa que motive a los miembros de las empresas a buscar nuevas formas de hacer las cosas, que les permita alentar a los empleados a compartir su conocimiento y facilite la comunicación entre los miembros de la empresa, como fuente de creación interna de conocimiento.

Recinos (2011) en su trabajo de investigación: “El apoyo del estado a Las Micro y Pequeñas Empresas”, realizado en la ciudad de San Vicente - El Salvador. Cuyo objetivo principal fue realizar una valoración a nivel intermedio sobre los alcances, satisfacción y beneficios que han obtenido los micro y pequeños empresarios; llegando a la conclusión que durante las épocas de crisis, las MYPEs, llegan a ser uno de los refugios principales para evitar el colapso en la economía, ya que las Mypes constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; y a la vez representan una fuente de ingreso logrando así en la actualidad un total de 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del sector empresarial, asimismo absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado.

2.1.2 Nacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del país, menos de Cajamarca sobre aspectos relacionados con nuestras variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Vásquez y León (2014) en su trabajo de investigación: “Caracterización del Financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas de Compra/Venta de Repuestos Automotrices”, realizado

en Chimbote – Perú. Cuyo objetivo principal fue describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de repuestos automotrices. Esta investigación fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo, para el recojo de información se tomó una muestra poblacional de 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas cerradas; donde obtuvieron los siguientes resultados:

Respecto a los dueños de las Mypes estudiadas, nos indica que el 87% son mayores de 40 años; el 40% (6) son de sexo femenino y el 60% (9) son de sexo masculino; el 27% tienen grado de instrucción de secundaria, el 40% tiene secundaria incompleta, el 7% educación superior no universitaria; el 47% son casados; el 33% son comerciantes. **Respecto a las características de las Mypes**, el 67% de las Mypes estudiadas tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 100% son formales, el 53% poseen dos trabajadores permanentes y el 73% de las Mypes estudiadas no tienen trabajadores eventuales; además el 93% de las Mypes estudiadas se formaron para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento** el 60% realizan sus actividades comerciales con recursos financieros propios y el 40% con recursos financieros de terceros, de los cuales el 67% fue del sistema bancario; del 67% que obtuvieron crédito lo hicieron de los siguientes bancos, Banco Continental, Banco de Crédito del Perú y Scotiabank: además el 83% de los créditos recibidos fueron a corto plazo y el 50% lo invirtieron para compra de activos fijos, el 17% lo utilizaron en

mejoramiento de su local. Finalmente concluyen: Que la mayoría de los empresarios son mayores de 40 años de edad, son de sexo masculino; la mayoría de las Mypes tienen más de 3 años en el rubro compra/venta de repuestos automotrices, finalmente las Mypes que obtuvieron financiamiento la gran mayoría lo obtuvo a corto plazo, situación que no les permitió su crecimiento y desarrollo.

Valera (2013) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidor de automotores” realizado en Chimbote – Perú. Cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, del sector comercio-rubro distribuidora de autopartes en el Distrito de Chimbote periodo 2010-2011, para el desarrollo ha utilizado una investigación cuantitativa, a nivel descriptivo y diseño no experimental transversal, tomo una muestra de 10 Mypes y aplicó la técnica de la encuesta, donde obtuvo los siguientes resultados: **Respecto a los Dueños de las Mypes.** El 80% de los dueños oscilan entre los 36 y 50 años de edad, el 60% son de sexo masculino, el 50% tienen un grado de instrucción superior universitaria completa y el 37.75% tienen grado de instrucción de educación secundaria. **Respecto a las características de las Mypes,** el 70% vienen desarrollando esta actividad en el mismo rubro menos de 5 años, el 60% de las Mypes encuestadas cuentan con trabajadores permanentes y el 100% coinciden que las Mypes se formaron para

obtener ganancias. **Respecto al Financiamiento de la Mypes**, el 90% de las Mypes solicitaron crédito financiero, de los cuales el 80% de estas empresas aseguraron haber recurrido al financiamiento formal, por otro lado nos indica que el 80% de las Mypes fueron atendidas en los créditos solicitados, el 70% solicitaron un monto de crédito financiero entre los 10,000 y 15,000 nuevos soles y el 30% solicito entre 15,000 – 20,000 soles, además el 60% de los encuestados indica que invirtieron el crédito en capital de trabajo. Llegando a la conclusión que **los Representantes legales** de dichas Mypes son adultos en su gran mayoría y de sexo masculino y tienen un grado de instrucción superior no universitaria. **Respecto a las Mypes**, estas tienen un promedio de 8 años de actividad, las cuales fueron formadas con intención de obtener ganancias. **Respecto al financiamiento** nos indica que la mayoría recibieron créditos entre los 10,000 y 15,000 nuevos soles según los montos solicitados, estos créditos fueron invertidos en capital de trabajo.

Vargas (2014) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector Comercio-Rubro Automotriz en General”, realizado en Chimbote - Perú. Cuyos objetivos fueron, describir las principales características del financiamiento y capacitación de las Mypes del sector comercio – rubro Automotriz en general del distrito de Chimbote y determinar las principales características de las Mypes y de los empresarios del

sector comercio – rubro automotriz, esta investigación fue de tipo cuantitativo a nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal, en la cual se tomó una muestra de 17 Mypes de una población de 120, a quienes se les aplicó la técnica de la encuesta; donde obtuvo los siguientes resultados: **Respecto a los Datos Generales de los Empresarios y la Empresa**, el 53% de los empresarios fluctúan una edad entre los 18-30 años de edad; el 35% de los empresarios cuentan con estudios superiores universitarios y el 66.7% tiene estudios secundarios; el 47% indicaron que sus Mypes tienen de 3 a más años en el mercado; el 76% de las Mypes son formales; el 71% de las Mypes tienen de uno a cuatro trabajadores y un 29% tiene de 5 a más trabajadores. **Respecto al financiamiento de la empresa**, el 100% de las Mypes manifestaron que es necesario solicitar financiamiento y dichos créditos lo solicitaron a las entidades bancarias de las cuales mencionan. Banco Scotiabank, Banco de Crédito del Perú y Banco Financiero; el 29% de las empresas fueron financiadas por el Banco de Crédito del Perú; el 59% de las empresas manifestaron pagar un interés entre 0% a 10% mensual. **Respecto a la capacitación del personal en la empresa**, el 71% de las empresas encuestadas manifestaron que capacitaron a sus trabajadores; de los cuales el 59% capacitaron a sus trabajadores en temas de ventas; el 100% de las Mypes consideran la capacitación como una inversión. Finalmente concluye que la mayoría de los representantes legales son adultos y tienen grado de instrucción superior, la mayoría de las

Mypes tuvieron una antigüedad de 3 años en la actividad empresarial, por otro lado los representantes legales manifiestan que sus trabajadores reciben capacitación en atención al cliente y señalan que la capacitación mejora el aumento de las ventas y con ello la rentabilidad de las Mypes.

Estrada (2013) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento en Micro y Pequeñas Empresas, del sector comercio - rubro Lubricantes”, realizado en la Avenida Pardo cuadra 11, Chimbote - Perú. Cuyo objetivo principal fue determinar las principales características del financiamiento en las Mypes del sector comercio- rubro lubricantes, su investigación fue de tipo cuantitativo – descriptivo, donde obtuvo los siguientes resultados: **Referente a los representantes legales**, nos indica que el 50% tienen una edad entre los 31 y 50 años, el 88.33% son de sexo masculino y el 50% tienen grado de instrucción superior universitario. **Respecto a las Mypes**, el 100% tienen de 5 a más años de antigüedad, el 66.67% tienen de uno a cinco trabajadores, y el 100% de las Mypes se formaron para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento**, el 100% de las Mypes utilizaron su crédito en capital de trabajo y el 100% de las Mypes encuestadas respondieron que el financiamiento recibido ha mejorado el desarrollo de su empresa.

Farromeque (2014) en su tesis Titulada: “Caracterización Del Financiamiento y la Competitividad en las Mypes del Sector

Comercio - Rubro Venta de Autopartes Para Vehículos Motorizados”, realizado en el Distrito De Chimbote - Perú. Cuyo objetivo general fue describir las características del financiamiento y la competitividad en las Mypes del sector de estudio, su investigación fue de tipo cualitativo – descriptivo, para lo cual tomó una muestra de 20 Mypes de una población de 40 Mypes, donde obtuvo los siguientes resultados: **Con Respecto a los Datos Generales de los Empresarios**, el 75% son personas adultas tienen de 31 a más años de edad, el 80% son de sexo masculino y el 20% del sexo femenino; el 75% tienen un grado de instrucción superior, y el 20% tiene educación primaria. **Respecto a las Mypes**, el 85% son formales; el 75% de las Mypes indican que sus trabajadores son permanentes y el 25% indican que tienen trabajadores eventuales; el 85% de las Mypes fueron formadas para obtener ganancias y el 10% para dar empleo a familiares. **Respecto al Financiamiento**, el 100% de las Mypes en estudio obtuvieron créditos financieros; además el 45% utilizaron su crédito en capital de trabajo, el 25% de las Mypes utilizaron su crédito en mejoramiento de local.

Kong y Moreno (2014) En su tesis “Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes”, realizado en el Distrito de San José – Lambayeque. Cuyo objetivo principal fue determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes, sus objetivos específicos fueron: evaluar el

crecimiento y desarrollo de las Mypes del Distrito de San José durante el periodo 2010-2012 y evaluar las fuentes de financiamiento relacionadas a las Mypes de los diversos sectores del Distrito de San José. El tipo de estudio de la investigación fue de tipo correlacional, tomó una muestra de 130 Mypes a quienes se les aplicó la técnica de la encuesta, llegando a los siguientes resultados: **Respecto al crecimiento y desarrollo de las Mypes**, nos indican que del total de las Mypes encuestadas el 74% representan al sector comercio: el 68% de las Mypes llevan en el mercado más de dos años de actividad; el 53% de los empresarios formaron su negocio por motivos de independizarse y no depender de terceros, un 39% forman su negocio por necesidad y el 8% de las microempresas continúan una tradición familiar. **Respecto al recurso con el que se iniciaron las Mypes**, el 70% de los empresarios iniciaron su negocio con financiamiento de terceros; Entre las entidades que les dio mayor facilidad de financiamiento a las Mypes tenemos: Mi Banco con un 28%, Cajas Municipales 5%, Cajas Rurales 6%, Edpymes 5%, Financieras con el 5% y entidades informales el 11%. Además, el 45% de las Mypes utilizaron el crédito en capital de trabajo y el 26% lo utilizaron en la compra de activos fijos. **Respecto a la inversión en recurso Humano**, el 25% de las Mypes invierten en el factor humano y afirman que se incrementó su actividad, por ende mayor participación en el mercado. **En conclusión** el 32% de las Mypes afirman que gracias al financiamiento han logrado alcanzar cierto desarrollo; de

las 31 Mypes que financiaron su negocio con capital de terceros, resaltan las siguientes instituciones financieras: Mi Banco, Scotiabank y Banco de Crédito del Perú. Además nos indican que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en sus negocios, porque les permitió acceder a un crédito para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnologías, finalmente se determinó que las Mypes respondieron favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes entidades financieras, pero que aún persiste una carencia de cultura crediticia y una falta de gestión empresarial, estos son los aspectos que limitan a muchos emprendedores afirmaron.

2.1.3 Regionales

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

Revisando la literatura pertinente, no se ha logrado encontrar antecedentes regionales.

2.1.4 Locales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación, realizado por algún investigador, en cualquier ciudad de la provincia de Cajamarca, sobre la variable o variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura pertinente, no se ha logrado encontrar antecedentes locales.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: El directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna,

concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o Pecking Order Theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta aparentemente se relaciona a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad **(Sarmiento, 2004)**.

Por su parte Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura del financiamiento.

La teoría tradicional de la estructura financiera: La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la

Estructura Financiera Óptima (EFO). Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición del resultado de explotación (RE) y el resultado neto (RN). Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO, en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

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

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre

los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es una consecuencia de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (**Alarcón, 2007**).

Asimismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, mencionamos algunas:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos

personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

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

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

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamientos a Corto Plazo, está conformado por:

- **Crédito Comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos. La ventaja del crédito comercial es menos costoso de obtener recursos. La desventaja es que existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

- **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones prácticas.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente.
- **Línea de Crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.
- **Papeles Comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- **Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. Las ventajas de este método aportan varios beneficios, entre ellos están: Es menos costoso para la empresa, disminuye el riesgo de incumplimiento. Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso.
- **Financiamiento por medio de los Inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos.

Financiamientos a Largo Plazo. - están conformados por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso. Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas. Por otro lado la desventaja es que diluye el control de los actuales accionistas.

- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento Financiero:** Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (**López, 2014**).

¿Quiénes otorgan financiamiento?

En nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

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

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

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

Según **Rojas (2010)** el financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

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

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

2.2.2 Teorías de la capacitación

El factor humano es cimiento y motor de toda empresa y su influencia es decisiva en el desarrollo, evolución y futuro de la misma. El hombre es y continuará siendo el activo más valioso de una empresa. Por ello la

ciencia de la Administración del Personal, desde que Frederick Taylor dijera que la Administración científica: Selecciona científicamente y luego instruye, enseña y forma al obrero, ha venido dando mayor énfasis a la capacitación y entrenamiento del personal dentro de las empresas. Según Peter Drucker en su trabajo que realizo nos indica: que el estudio teórico e investigación que realizó le permitió describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas: Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación y El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que es para los procesos productivos o centrales de la organización. Debido a que "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (Sutton, 2001).

Chacaltana (2005) nos presenta las siguientes Teorías sobre capacitación laboral: La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis

institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

La teoría de las inversiones en capital humano: La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001). En lo básico, ésta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: ésta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano,

el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel que tiene que ver con la eficiencia de la inversión sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), Asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994).

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta: El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo es el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano,

a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos. Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

Según **Castaño (2008)** los procesos de capacitación o entrenamiento, son beneficiosos para la organización y para quienes reciben la capacitación. Mientras más altas sean las metas que se pretendan conseguir con el entrenamiento, más elevados serán los costos de implementación; por tal motivo nos aclara que los costos de implementación del programa se rentabilizarán en mediano plazo, ya que, al contar con personal calificado, los costos en mantención, entrenamiento y accidentabilidad se reducen ampliamente. También

nos dice que al pensar en implementar un centro de entrenamiento y capacitación; se debe considerar que es un proyecto a largo plazo por lo cual se deben definir etapas, las cuales deberán estar incluidos dentro de la capacidad tanto en recursos monetarios como en recursos humanos. Como una primera etapa de acuerdo a la recolección de necesidades sugiere comenzar por las buenas prácticas y el entrenamiento Psico – profesional; mientras en paralelo se comienza a desarrollar las mallas de capacitación para cada tema según los intereses y objetivos que cada área desee reforzar.

Almaguer (2014) considera que tanto la capacitación como el adiestramiento constituye un tipo de forma educativa extraescolar, que permite y da la oportunidad a los trabajadores de las organizaciones y empresas, incrementar sus habilidades, conocimientos y aptitudes para superarse profesionalmente y como seres humanos, mostrando de esta forma, una mejor calidad laboral. Se hace necesario en la investigación a consideración de la investigadora, abordar las teorías que sustentan la capacitación de los trabajadores para una mejor comprensión, atendiendo a lo planteado por Bulnes, F. (2007).

Teoría neoclásica: Plantea que el propósito del entrenamiento es lograr la eficiencia.

Teoría conductista: Plantea que el propósito es proporcionar a directivos, gerentes y supervisores las técnicas necesarias para dirigir y

motivar a los subordinados, a fin de que éstos satisfagan sus necesidades y expectativas.

Teoría sistemática: El propósito es hacer que los miembros de la organización interioricen sus obligaciones y cumplan voluntariamente sus compromisos.

Teoría clásica: Plantea que el propósito es incrementar los resultados de la organización a través de la planeación.

Teoría humanista: Plantea que el propósito es generar aprendizajes y formas de comportamiento en el individuo para organizar sus esfuerzos e integrarlo en grupos de trabajo.

Teoría estructuralista: Plantea que el propósito es seleccionar los problemas que obstaculizan el desarrollo de los subsistemas de la organización que impiden lograr los objetivos.

La capacitación es un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes (UNMSM, 2005), en cuanto a los Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE), el término reúne una serie de servicios no financieros que se prestan a las empresas en diversas etapas de su

desarrollo. Dichos servicios son los siguientes: • **Capacitación.** Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. • **Asistencia técnica.** Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (MTPE, 2006). La capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona. Según (**Matute, Albújar, Janampa, Odar y Osorio, 2008**).

2.2.3 Teorías de las empresas

Según **Ortiz (2011)** tenemos las siguientes teorías:

Teoría o enfoque neoclásico. - Esta teoría considera a la empresa como un intermedio entre los mercados de oferentes y demandantes, de tal forma que su actuación se limita al equilibrio general que se alcanza por el acuerdo entre precios y cantidades. Para este enfoque la empresa está permanentemente vinculada al mercado, surge y se desarrolla con él.

Teoría o enfoque administrativo. - Esta teoría considera a la empresa como organización: el grupo humano que trabaja en ella está

jerarquizado y las relaciones entre los miembros están sujetas al principio de autoridad. La teoría de la organización fue planteada por Simons (1957 y 1960). Según el autor la racionalidad humana está limitada por una incapacidad de la mente para aplicar todos los aspectos importantes a una decisión única. A la vez dentro de esta teoría se deriva la teoría financiera la cual considera a la empresa como un conjunto de capitales encaminados a obtener por medio de su inversión su futura recuperación y la teoría social es la que resalta el carácter de la empresa como organización social que sirve para generar riqueza.

Teoría de la estrategia empresarial. - Se define como un sistema de conocimientos que permite integrar en un modelo de planificación – acción, el conjunto de decisiones que permite resolver los problemas estratégicos de la empresa o asegurar la adaptación permanente de ésta a su entorno competitivo.

Teoría de sistemas. - Considera a la empresa como un sistema abierto que relaciona unas entradas y salidas. Entre ambos está el proceso de transformación.

2.2.4 Teorías de las MYPEs

Mediante la Ley N° 28015, publicada el 2 de julio de 2003, se promulgó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, con ello se daría una regulación a un régimen laboral especial para aquellas unidades económicas, denominadas micro y pequeñas empresas, constituidas por una persona natural o jurídica, bajo

cualquier forma de organización o gestión empresarial que tienen características propias como son determinada cantidad de trabajadores y ventas anuales. Entre los beneficios sociales que se les reconocía a las microempresas acogidas por la Ley N° 28015, fueron el derecho a quince (15) días de descansos debidamente remunerados por cada año completo de servicios, es decir, no tenían derecho a gratificaciones ni a una CTS ni utilidades. Aunque tenían derecho a una indemnización por despido arbitrario equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias y las fracciones de año se abonan por dozavos. Inicialmente, se había establecido que la Ley N° 28015 tendría una vigencia temporal de 5 años, es decir, las microempresas conservarían dicho régimen especial hasta el 2 de julio de 2008. Sin embargo, mediante el artículo 2° de la Ley N° 28851, publicada el 27 de julio de 2006, se extiende dicho plazo por un periodo de 10 años, que de conformidad con la Segunda Disposición Complementaria de la Ley N° 28851, dicho plazo ampliatorio se contabilizaría a partir de la fecha de vigencia de la Ley N° 28015, es decir, hasta julio de 2013. Posteriormente, el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE, publicado el 10 de julio de 2009, que modifica el Reglamento del 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 – Reglamento de la Ley

MYPE, se estableció el carácter temporal del régimen laboral (**La Ley N° 30056, 2013**).

Según **MINTRA (2003)**, tenemos las siguientes leyes:

La Ley Facilita el Proceso de Formalización.

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

La Ley que Fomenta la Asociatividad.

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

La Ley Promueve Las Exportaciones.

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

La Ley Facilita el Acceso a las Compras Estatales.

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

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

Tiene como objeto de ley, contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE.

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

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

- ❖ Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial.
- ❖ Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV.
- ❖ Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura.
- ❖ Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación.
- ❖ Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,

- ❖ Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.
- ❖ Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial
- ❖ Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

En el aspecto tributario.

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

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general

tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dicho gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

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

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

En el aspecto laboral.

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y

medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de éstas unidades económicas. Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

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

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquellas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086. Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en

el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

Otras disposiciones de carácter general

Se modifica la Ley de Organización y Funciones del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección Intelectual (INDECOPI), otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo, se modifica e incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230 Ley que impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos.

LEY N° 26904, Ley que Declara de Preferente Interés la Generación y Difusión de Estadísticas Sobre Pequeña y Microempresa.

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

Artículo 3.- Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

- ✓ La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- ✓ La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

- ✓ La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- ✓ La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Artículo 42.- Régimen tributario de las MYPE

El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPEs y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

El Estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial el de aplicación a las MYPEs con los sectores involucrados.

La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPEs.

Del régimen laboral especial de las MYPES: Una vez que una empresa cumple los requisitos para registrarse como MYPE y realiza

dicho trámite ante la Autoridad Administrativa de Trabajo, puede contratar a partir del día siguiente a sus trabajadores bajo dicho régimen. En ese momento deben observarse las disposiciones señaladas para cada grupo de empresas, las microempresas y las pequeñas empresas.

Según **Mendoza (2011)**: existen tres tipos de Mypes.

MYPE de Acumulación. - Las micro y pequeñas empresas de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa. Las empresas de acumulación muestran cierto nivel de maquinaria o activo fijo que les permite realizar trabajos más sofisticados y diversificar el tipo de labor a la cual se dedican. Muestran sustancialmente un mayor nivel de productividad que las empresas de subsistencia, y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado. También en ellas se presentan mayores niveles de gestión gerencial, con la tenencia de registros contables y administrativos. Este tipo de empresa, en efecto, arroja excedentes que están siendo reinvertidos en la expansión del negocio.

MYPE de Subsistencia. - Las Micro empresas de subsistencia son las unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, Estas cuentan con escasa o ninguna maquinaria o activo fijo, se dedican a actividades que no requieren de transformación sustancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología básica. Son poco

dinámicas en la generación de empleo adicional remunerado y cuentan con un nivel de ventas por trabajador relativamente bajo. Adicionalmente, el nivel de educación de los trabajadores es relativamente bajo. Estas empresas proveen un flujo de caja vital, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

Nuevos Emprendimientos. - Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. De esta manera entiéndase como características de los nuevos emprendimientos a aquellas que aprovechan las oportunidades del mercado, identifican y generan una necesidad en su entorno, se conducen a ser empresas competitivas de consolidación y crecimiento y se articulan a procesos y redes de desarrollo local y regional.

2.2.5 Teorías de los sectores económicos

Según la **Subgerencia Cultural del Banco de la Republica (2015)** tenemos las siguientes teorías de los sectores económicos:

Sector Primario o Agropecuario. - Este sector obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza, y la pesca.

Sector Secundario o Industrial. - Comprende todas las actividades económicas de un país relacionado con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercaderías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

Sector Terciario o de Servicios. - Incluye todas las actividades que no producen una mercadería en sí, pero que son necesarios para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos tenemos **el comercio**, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, etc.

Sector de comercio. - Hace parte del sector terciario de la economía, e incluye comercio al por mayor, minorista, centros comerciales, aseguradoras, etc.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definiciones del financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (**Cáceres, 2014**).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad económica, estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a

manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno para complementar los recursos propios. El financiamiento puede contratarse dentro del país o fuera de éste a través de créditos, empréstitos u otro tipo de obligación derivada de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a un plazo determinado (**Definición ABC, 2016**).

Por su parte, **Rojas (2010)**. Define que el financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

Finalmente es un mecanismo el cual tiene por finalidad obtener recursos con el menor costo posible. Tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo llamado interés (**Yahho Respuestas, 2007**).

2.3.2 Definiciones de capacitación

Capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo de los individuos en el desempeño de una actividad, en la actualidad representa para las unidades productivas uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan, además la capacitación busca básicamente: Promover el desarrollo integral del personal, y como consecuencia el desarrollo de la organización para fortalecer el conocimiento técnico necesario y el mejor desempeño de las actividades laborales. Por otro lado, la capacitación está orientada a satisfacer las necesidades que las organizaciones tienen, de incorporar conocimientos, habilidades y actitudes en sus miembros, como parte de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas (**Tapaco, 2010**).

La capacitación es una herramienta que sirve para ampliar los conocimientos y habilidades de los trabajadores, de modo que estos ejecuten sus tareas de manera más eficiente, elevando los niveles de productividad de la empresa. Por otro lado, la capacitación, como tal, es una manera efectiva de asegurar la formación permanente del capital humano de una empresa con respecto al desempeño de sus labores cotidianas (**Significado de capacitación, 2016**).

La capacitación es como cualquier inversión en capital humano la cual aumentara la productividad del trabajador. Se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de sus trabajadores, por otro lado, la capacitación del personal es uno de los desafíos más importantes que enfrentan las Mypes, puesto que la globalización impone un ritmo acelerado de cambios que exigen un aprendizaje continuo. Es preciso que todo programa de capacitación empiece con un diagnóstico, que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario como carencias que deben ser resueltas con la capacitación, este diagnóstico nos permitirá diseñar el programa de capacitación, que debe emplearse para contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, las metodologías y las estrategias, según **(Vega, 2011)**.

La capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, da la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización **(Mendoza, 2011)**.

La capacitación, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes, para el mejor desempeño de los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno **(Morales, 2013)**.

2.3.3 Definiciones de MYPEs

Artículo 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas (**Sunat, 2012**).

2.3.4 Definiciones del sector comercio:

El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos. El comercio se desarrolla en un ámbito de ferias, muestras y mercados, cuya actividad tiende a exhibir el producto terminado y a favorecer su difusión y venta, lo que conocemos como comercialización. (**CONCEPTODEFINICIÓN.DE, 2011**).

El comercio se refiere a la transacción que se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto. También se denomina comercio al local comercial, negocio, botica o tienda, y al grupo social conformado por los comerciantes. Por otro lado es una **actividad** social y económica que implica la adquisición y el traspaso de mercancías. Quien participa de un acto de comercio puede comprar el producto para hacer un uso directo de él, para revenderlo o para transformarlo (**Pérez y Merino, 2008**).

2.3.5 Definiciones de accesorios y autopartes vehiculares

Accesorio es aquello que es secundario, que depende de lo principal o que se le une por accidente. El término hace referencia a los utensilios auxiliares que se utilizan para realizar un cierto trabajo o que permiten un funcionamiento complementario de una máquina. Por lo general, un accesorio no se utiliza de manera continuada; en cambio, sólo cuando el usuario necesita una prestación en particular. Por ejemplo: En un automóvil, los elementos indispensables son el motor, las cuatro ruedas, el volante, etc. En cambio, la rueda de auxilio, los triángulos de señalización y la radio, etc. son accesorios. (**Pérez y Merino, 2009**).

En el diccionario castellano autoparte significa pieza o conjunto de piezas que intervienen en el armado de un automóvil, y que también se venden por separado (**LEXICOOM, 2016**).

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental - descriptivo.

M  **0**

Donde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

0 = Observación de las variables: financiamiento y capacitación.

3.1.1 No experimental.

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.1.2 Descriptivo.

Porque la investigación sólo se limitó a describir las variables en estudio.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

3.2.2 Muestra

Para el recojo de la información de campo se tomó una muestra consistente de 12 Mypes, que represento el 60% de la población en estudio, la misma que fue seleccionada de manera dirigida.

3.3 Definición y Operacionalización de las Variables

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria completa Primaria incompleta Secundaria completa Secundaria incompleta Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de Mypes.	Son algunas características de las Mypes	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Obtener ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento de la Mypes	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes	Solicitó crédito	Nominal: Si - No
		Recibió crédito	Nominal: Si - No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad que le otorgo crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si – No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si – No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si - No Si - No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Capacitación en las MYPEs.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa recibieron capacitan.	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita al personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión para su empresa.	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa.	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2008)

3.4 Técnicas e Instrumentos

3.4.1 Técnicas

Para el recojo de información de la investigación de campo se utilizó la técnica de la encuesta personal.

3.4.2 Instrumentos

El instrumento que se empleó para el recojo de información de campo fue un cuestionario estructurado por 26 preguntas cerradas.

3.5 Plan de Análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo de las principales características y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares - Cajamarca; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Statistical Product and Service Solutions (SPSS), para el análisis en cuadros y gráficos, de la información que éste arroje.

3.6 Matriz de Consistencia

TÍTULO DEL PROYECTO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	METODOLOGÍA
Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares - Cajamarca, 2016.	¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares - Cajamarca, 2016?	Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares - Cajamarca, 2016.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016. 2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016. 3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016. 4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016. 	<p>Diseño de la investigación:</p> <p>No experimental – descriptivo.</p> <p>Población:</p> <p>La población estuvo constituida por 20 Mypes.</p> <p>Muestra:</p> <p>Se tomó una muestra consistente en 12 Mypes, la misma que fue escogida de manera dirigida.</p>

Fuente: Elaboración propia.

3.7 Principios éticos

No aplica

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:

Describir las características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares de Cajamarca, 2016.

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 91.67% (11) de los dueños o representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos y el 8.33% (1) son jóvenes, dichas edades fluctúan entre los 26 a 65 y 18 a 25 años respectivamente.
Sexo	02	El 75%(9) de los dueños o representantes legales son del sexo masculino y el 25%(3) son del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 50%(6) tienen secundaria completa, el 16.67%(2) secundaria incompleta, 16.67%(2) superior universitaria completa y el 16.67%(2) superior universitaria incompleta.
Estado civil	04	El 91.67%(11) de los dueños o representantes legales son convivientes y el 8.33%(1) son solteros.
Profesión u ocupación	05	El 25%(3) son vendedores, el 16%(2) son negociantes, el 16%(2) son mecánicos y el 8.33% (1) son ing. Mecánico, el 8.33%(1) economista, el 8.33%(1) contador, el 8.33%(1) comerciante y el 8.33%(1) ama de casa.

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

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:

Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares de Cajamarca, 2016.

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 25%(3) de las Mypes encuestadas tienen 10 años en el sector empresarial, el 16.67%(2) tienen 4 años, el 16.67%(2) tienen 5 años, el 16.67%(2) tienen 6 años, el 8.33%(1) tienen 2 años, el 8.33%(1) tienen 8 años y el otro 8.33%(1) tienen 11 años de antigüedad en el sector y rubro.
Formalidad de las Mypes	07	El 100% de las MYPES encuestadas son formales.
N° de trabajadores permanentes	08	El 50%(6) tienen dos trabajadores permanentes, 16.67%(2) tienen un trabajador permanente, el 16.67%(2) tienen tres trabajadores permanentes, el 8.33%(1) tienen 4 trabajadores permanentes y el otro 8.33%(1) tienen ocho trabajadores permanentes.
N° de trabajadores eventuales	09	El 16.67%(2) tienen un trabajador eventual, el 25%(3) tienen dos trabajadores eventuales y el 58.33%(7) no tienen trabajadores eventuales.

Motivos de formación de las Mypes. 10 El 91.67%(11) se formaron para obtener ganancias y el 8.33%(1) se formó con motivos de subsistencia o sobrevivencia.

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

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares de Cajamarca, 2016.

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento	11	Del 100% de las MYPES encuestadas, el 66.67%(8) financia su actividad productiva con financiamiento de terceros y el 33.33%(4) lo hacen con financiamiento propio.
Entidades de financiamiento	12	El 100% (8) de las MYPES encuestadas que recibieron créditos de terceros recurrieron a entidades bancarias para obtener financiamiento.
Nombre de la institución Financiera	13	El 37,5%(3) obtuvo crédito del Mi Banco, EL 12.5%(1) de Mi caja Cajamarca, el 37.5%(3) del Banco Scotiabank y el 12.5%(1) del Banco Interbank.
Tasa de interés mensual	14	El 12.5%(1) pagaron un interés del 11% de interés mensual y el 87.5%(7) no precisan.

Entidades financieras que otorgan Mayores facilidades	15	Del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 87.5%(7) tuvieron más facilidades de las entidades bancarias, solo el 12.5%(1) tuvieron facilidades de las entidades no bancarias.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	16	Del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 87.5%(7) recibieron los créditos en los montos solicitados y el 12.5%(1) no recibieron el crédito en los montos solicitados.
Monto promedio del crédito	17	Del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 62.5%(5) recibieron un monto promedio de 6,000 y 10,000 soles y el 37.5%(3) recibieron un monto promedio entre 20,000 y 50,000 soles.
Plazo del crédito solicitado	18	Del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 87.5%(7) su crédito fue a largo plazo y el 12.5%(1) su crédito fue a corto plazo.
En que invirtió el crédito solicitado	19	Del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 87.5%(7) lo invirtieron en capital de trabajo y el 12.5%(1) lo invirtieron en la compra de activos fijos.

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

- ✓ A partir de la tabla 12 hasta la 19, 100% es 8 Mypes, las que obtuvieron créditos de terceros

4.1.4 Respecto al objetivo específico 4:

Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares de Cajamarca, 2016.

CUADRO 04

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito	20	El 100% de las MYPES encuestadas que obtuvieron financiamiento de terceros no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.
El personal de la su empresa recibió capacitación	21	Del 100% de las MYPES encuestadas, el 33.33%(4) capacitó al personal de su empresa y el 66.67%(8) de las empresas no capacitó a su personal.
Cuantos cursos de capacitación recibió	22	Del 100% de las MYPES que capacitaron a su personal, el 25%(1) recibió un curso de capacitación y el 75%(3) recibieron dos cursos de capacitación.
Año de la capacitación	23	Del 100% de las MYPES que capacitaron a su personal, el 50%(2) recibió capacitación en el año 2014 y el 50%(2) recibió capacitación en el año 2015.

Considera que la capacitación es una inversión	24	Del 100% de las MYPES encuestadas, el 33.33%(4) consideran que la capacitación es una inversión y el 66.67%(8) consideran que la capacitación no es una inversión.
Considera que la capacitación es relevante para su empresa	25	El 41.67%(5) consideran que la capacitación de su personal si es relevante para su empresa y el 58.33%(7) consideran que la capacitación no es relevante para su empresa.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	26	Del 100% de las MYPES encuestadas, EL 25%(1) capacito a su personal en gestión empresarial, el 50%(2) capacito a su personal en prestación de mejor servicio al cliente y el 25(1) capacito a su personal en otros temas (mecánica automotriz)

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

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) Del 100% de los encuestados, el 91.67% de los dueños o representantes legales son adultos y el 8.33% son jóvenes, dichas edades fluctúan entre los 26-65 y 18-25 años, respectivamente. Estos resultados son similares a los encontrados por Vásquez y León (2014), Valera (2013), Estrada (2013) y Farromeque (2014), donde la edad promedio de los representantes legales es de 31 a más años de edad, por otro lado, coincide con Vargas (2014) donde la edad de los representantes legales fluctúa entre los 18 y 30 años. Es decir, todos son mayores de edad y, por lo tanto, deben actuar con responsabilidad y decisiones propias.
- b) El 75% de los dueños o representantes legales son de sexo masculino y el 25% son del sexo femenino. Estos resultados coinciden más o menos con Vásquez y León (2014) y Valera (2013) quienes afirman que el 60% de los representantes legales son del sexo masculino, por otro lado, coincide con Estrada (2013) y Farromeque (2014) quienes indican que el 88.33% y 80% de los dueños o representantes legales son del sexo masculino. Por lo tanto, estos resultados nos indican que la mayoría de los dueños de este sector empresarial son de sexo masculino.
- c) El 50% tienen secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta, 16.67% superior universitaria completa y el 16.67% superior universitaria incompleta. Estos resultados son similares a los que menciona Vargas (2014) donde el 66.7% de los dueños o representantes

legales tienen grado de instrucción secundaria. En este estudio la mitad de los representantes legales de las empresas no necesitan tener un grado de instrucción superior para sacar adelante su negocio, simplemente cada empresario debe conocer el mercado en donde se va a desarrollar su actividad comercial.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- a) El 41.66% de las micro y pequeñas empresas tienen entre 8 y 11 años en el sector y rubro de estudio y el 50.01% tienen entre 4 y 6 años, solo el 8.33% tienen una antigüedad de 2 años en el sector y rubro. Según estos resultados el 91.67% de las micro y pequeñas empresas tienen la suficiente antigüedad para asegurar su permanencia en el mercado. Además, estos resultados son similares a los resultados encontrados por Vásquez y León (2014), Valera (2013) y Estrada (2013), donde el 67%, 70% y 100%, tienen más de tres años de actividad en el sector comercio – rubro compra/venta de autopartes vehiculares; por otro lado, según el MINTRA (2013), las características de las microempresas deben tener un número de trabajadores limitado de 1 a 10 y su nivel de ventas anuales debe ser hasta el monto máximo de 150 UITs.

- b) El 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas son formales. Estos resultados nos estarían indicando que, las Mypes en estudio por ser formales, tendrían algunas ventajas para acceder al financiamiento ya que muchas veces la informalidad es la causa principal de no acceder al mercado legal y obtener algún crédito financiero; por otro lado, estos

resultados coinciden con la investigación de: Vásquez y León (2014) y Farromeque (2014), donde el 100% y 85%, de las Mypes encuestadas son formales.

- c) El 50% de las Mypes encuestadas tienen dos trabajadores permanentes y el 25% tienen dos trabajadores eventuales, estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por. Vásquez y León (2014) y Valera (2013) donde el 53% y 60% de las Mypes encuestadas tienen trabajadores permanentes, en cuanto a los trabajadores eventuales coincide con la investigación de, Farromeque (2014), donde el 25% de las Mypes encuestadas tienen trabajadores eventuales.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- a) El 66.67% de las Mypes encuestadas financian su actividad comercial con recursos de terceros, estos resultados son parecidos a los resultados encontrados por Valera (2013) donde el 90% de las Mypes solicitaron crédito financiero, las cuales aseguran haber recurrido al financiamiento formal; también, estos resultados se relacionan con los resultados de Vargas (2014) y Farromeque (2014), quienes mencionan que el 100% de las Mypes solicitaron crédito de las entidades bancarias, así mismo, más del 50% de estas empresas financian sus actividades con recursos de terceros. Por otro lado, el 33.33%(4) de las Mypes en estudio lo hacen con financiamiento propio, estos resultados se asemejan a los resultados encontrados por Vásquez y León (2014), aunque hay una gran diferencia en los porcentajes, pero nos indica que el 60% de sus Mypes en estudio

financiaron su actividad con recursos propios. Por su parte, Rojas (2010) define al financiamiento de terceros como un complemento para los recursos propios, también nos indica que una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos de una empresa.

b) El 62.5% de las Mypes encuestadas que recibieron créditos de terceros recibieron un monto promedio entre los 6,000 y 10,000 soles. Estos resultados tienen una relación con los resultados de Valera (2013) donde el 70% indican que obtuvieron créditos entre los 10,000 y 15,000 nuevos soles. Además, el 37,5% de las Mypes obtuvo crédito de Mi Banco y el 37.5% del Scotiabank, estos resultados coinciden con los resultados de Kong y Moreno (2014) y Vásquez y León (2014), quienes afirman que las Mypes financian sus negocios con recursos de terceros de las instituciones financieras (Mi Banco y Scotiabank), también nos indica que el financiamiento ha influenciado de manera positiva en las empresas.

c) Por otro lado, el 87.5% de las Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros lo invirtieron en capital de trabajo y el 12.5% lo invirtieron en la compra de activos fijos. Estos resultados tienen cierta relación con los resultados de Valera (2013) y Estrada (2013), donde el 60% y 100% respectivamente de las Mypes invirtieron sus créditos en capital de trabajo; en relación a la inversión en compra de activos fijos, hay una diferencia con los resultados de Vásquez y León (2014), quienes afirman

que el 50% de los créditos recibidos lo invirtieron en la compra de activos fijos.

4.2.4 Respetto al objetivo específico 4:

- a) El 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito financiero. Esto implicaría que los créditos no fueron utilizados adecuadamente, al no ser invertidos de manera eficiente, esto posiblemente les causaría problemas al momento de la devolución de dichos créditos, según Tapaco (2010) la capacitación busca básicamente promover el desarrollo integral del personal y fortalece el conocimiento técnico necesario para el mejor desempeño de las actividades. Estos resultados no concuerdan con los antecedentes ya que no se encontró información sobre capacitación para el crédito financiero.
- b) El 33.33% de las Mypes capacitó al personal de su empresa. Estos resultados son similares a los encontrados por Kong y Moreno (2014), donde el 25% de las Mypes encuestadas capacitó a su personal; además, afirman que se incrementó su actividad y tienen mayor participación en el mercado. Por otro lado, hay una marcada diferencia con la investigación de Vargas (2014), donde el 71% de las Mypes encuestadas capacitó a su personal; además del 100% de las Mypes que capacitó a su personal indica que mejoró la rentabilidad de sus empresas. Mientras que el 66.67% de las Mypes no capacitó a su personal, lo que conlleva muchas veces al fracaso de las empresas. Según Almaguer (2014) indica que la capacitación permite y da la oportunidad a los trabajadores de las

empresas a incrementar sus habilidades, conocimientos y aptitudes para mejorar su calidad laboral y, por ende, mejorar el funcionamiento de las empresas.

c) El 33.33% de los representantes legales consideran que la capacitación es una inversión. Estos resultados tienen una gran diferencia con los resultados de Vargas (2014) donde el 100% de los encuestados consideran a la capacitación como una inversión; por su parte Chacaltana (2005) concibe a la capacitación como una inversión tanto para el empleador como para los trabajadores, ya que puede incrementar la productividad. Mientras que el 66.67% consideran que la capacitación no es una inversión debido a que muchas veces esa inversión se pierde cuando él o los trabajadores dejan de prestar sus servicios y buscan nuevos trabajos, entonces la empresa tendría que volver a invertir en temas de capacitación a los nuevos trabajadores.

d) El 41.67% de los microempresarios consideran que la capacitación de su personal, sí es relevante para su empresa. Estos resultados se explicarían por el hecho de estar en un mundo globalizado, por ello es necesario que las Mypes den importancia a la capacitación de su personal. Asimismo, estos resultados coincide con la definición de Tapaco (2010), quien indica que la capacitación es relevante porque contribuye al desarrollo de las empresas. Mientras que el 58.33% consideran que la capacitación no es relevante para su empresa, ya que muchas veces no tienen los conocimientos necesarios para entender lo que es importante para sus negocios.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

Las principales características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas son las siguientes: El (91.67%) son adultos y más de 2/3 (75%) son del sexo masculino, la mitad (50%) tienen secundaria completa, la mayoría (91.67%) son convivientes y menos de 1/3 (25%) son vendedores. Se concluye que dado a que el 91.67% son del sexo masculino, predomina éste sexo debido a que el sector y rubro estudiado lo amerita para desempeñarse con eficiencia y eficacia en dicho rubro de compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Las principales características de las micro y pequeñas empresas encuestadas son las siguientes: el (91.67%) se dedican a la compra /venta de accesorios y autopartes vehiculares de 4 a 11 años por lo tanto estas empresas tienen una antigüedad suficiente para asegurar su permanencia en el mercado. Asimismo, la totalidad de las Mypes encuestadas el (100%) son formales lo que les permite tener mayores facilidades para la obtención de créditos; finalmente, la mayoría (91.67%) se formaron para obtener ganancias y la mitad (50%) tienen dos trabajadores permanentes.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

Las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas encuestadas son las siguientes: alrededor 2/3 (66.67%) financian su actividad comercial con recursos de terceros y el (100%) de estas recurren a las entidades bancarias; el (87%) recibieron sus créditos en los montos solicitados, menos de 2/3(62.5%) recibieron un monto promedio entre 6,000 y 10,000; la

mayoría (87.5%) su crédito fue a largo plazo; finalmente, la mayoría (87%) lo invirtieron en capital de trabajo, lo que les permitió complementar sus recursos propios y tener una planificación óptima de sus recursos económicos.

5.4 Respecto al objetivo específico 4:

Las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas encuestadas son las siguientes: El (100%) que obtuvieron créditos de terceros, no recibieron ningún tipo de capacitación previa al otorgamiento de dichos créditos; alrededor de $2/3$ (66.67%) de las Mypes manifestaron que no capacitaron a su personal, el (66.67%) consideran que la capacitación no es una inversión, lo que lleva en muchos casos al fracaso de las empresas, ya que la capacitación permite y da la oportunidad de incrementar las habilidades de los trabajadores; por otro lado, más de la mitad (58.33) consideran que la capacitación no es relevante para su empresa. Dado a que la totalidad que recibieron créditos de terceros (100%) no tuvieron ningún tipo de capacitación previa al otorgamiento del mismo; para ello, el Estado a través del gobierno local debe implementar programas de capacitación ligada con las instituciones financieras y las Mypes del sector comercio, ya que éstas unidades son las que más contribuyen a generar empleo en el país.

5.5 Conclusión general.

En su gran mayoría (91.67%) de los representantes legales o dueños de las Mypes encuestadas son personas adultas, más de $2/3$ (75%) son del sexo masculino (debido a que el rubro lo amerita), el (91.67%) tienen de 4 a 11 años en el sector y rubro de estudio, por lo tanto tienen una antigüedad suficiente para ser estables y lograr su permanencia en el mercado; además, la totalidad (100%) de las Mypes encuestadas son formales y la mayoría (91.67%) se

formaron para obtener ganancias. Dados estos resultados se concluye que, debido a la antigüedad que tienen la mayoría de las Mypes, tienen un posicionamiento en el mercado y son estables en el sector y rubro de compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares; asimismo, ya que en su totalidad (100%) las Mypes son formales, éstas tienen mayores facilidades para la obtención de créditos bancarios; finalmente, de acuerdo a la Ley N° 28015 adquieren un régimen laboral especial que le daría beneficios a las Mypes; sin embargo, dichos beneficios todavía no alcanza a la mayoría de las Mypes del Perú y de nuestro ámbito de estudio.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

Alarcón A. (2007): "La teoría sobre estructura financiera". [Citada 2011 oct. 11]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

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

Almaguer M. (2014, mayo 23). Estrategia de capacitación para desarrollar competencias laborales. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/estrategia-de-capacitacion-para-desarrollar-competencias-laborales/#autores>

Amadeo A. (2013), "Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas", Universidad de la Plata, Facultad de Ciencias Económicas, recuperado en: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Andina (2009 Set. 20). "Cajamarca registra importante crecimiento de micro y pequeñas empresas, destaca cámara de comercio". Disponible en: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-cajamarca-registra-importante-crecimiento-micro-y-pequenas-empresas-destaca-camara-comercio-254696.aspx>

Bernilla M. (2006), Manual practica para formar MYPES. Editorial Edigraber. Lima

Cáceres R. (2014 agosto 26). Capacitación y financiamiento a las MYPES, disponible desde: <https://prezi.com/8-yade725x-9/capacitacion-y-financiamiento-a-las-mypes/>

Cardenas D. (2015), Mypes son motor del crecimiento del empleo en América Latina – (OIT), publicado [2015 set. 08], disponible en: <http://economica.pe/actualidad/601-las-micro-y-pequenas-empresas-son-el-motor-del-crecimiento-del-empleo-en-america-latina>

Castaño A. (2008, enero 22). Modelos de entrenamiento y capacitación en la empresa. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/modelos-de-entrenamiento-y-capacitacion-en-la-empresa/>

CONCEPTODEFINICIÓN.DE (Marzo – 05 – 2011) Definición de Comercio. Disponible en: <http://conceptodefinicion.de/comercio/>

Chacaltana J. (2005), Capacitación laboral proporcionada por las empresas: el caso peruano [citada 2016 mayo 28]. Recuperado en: <http://old.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
Definición financiamiento ABC. [Citada 2016 mayo 01]. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Deperú.com. (2015). Ley 30056 - Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión [citada 2015 jul. 15]. Disponible en: <http://www.deperu.com/abc/leyes/5067/ley-30056>

Espinoza N. (07 Mayo 2008). Los tres grandes problemas de las Pymes. En el Perú. Disponible en: <http://nospinozah.blogspot.com/2008/05/las-pymes-en-el-per.html>

Estrada E. (2013), en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento en Micro y Pequeñas Empresas, del sector comercio - rubro Lubricantes, Avenida Pardo cuadra 11, Chimbote. [Abstract]

Farromeque L. (2014), en su tesis Titulada: “Caracterización Del Financiamiento y la Competitividad En Las Mypes del Sector Comercio-Rubro Venta de Autopartes Para Vehículos Motorizados Del Distrito De Chimbote, año 2013” disponible en: [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uladech Biblioteca virtual%20\(10\)%20 autopartes%20vehiculares.pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uladech%20Biblioteca%20virtual%20(10)%20autopartes%20vehiculares.pdf)

Gilberto J. (2009), Análisis y propuesta para la formalización de las micro y pequeñas empresas. [2008 Jul. 30]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes.shtml>

Huamán J. (2009, Diciembre 15). Las Mypes en el Perú. Recuperado en: <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

Kong J. y Moreno J. (2014): En su tesis “Influencia De Las Fuentes De Financiamiento en El Desarrollo de Las Mypes Del Distrito De San José – Lambayeque en El Período 2010-2012”: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Facultad de Ciencias Empresariales, administración. Disponible en: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

LEXICOON. Autoparte [en línea] - Edición 3.8 (Feb 2016). Disponible en:
<http://lexicoon.org/es/autoparte>

López J. (2014, marzo 26). Fuentes de financiamiento para las empresas. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>

Matute G., Albújar H., Janampa L., Odar, R. y Osorio M. (2008): "Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana". Lima: Universidad ESAN, páginas 16 y 17. [Gerencia para el Desarrollo; 2]. Disponible desde: http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf

Medina L.(2008) "Incidencia Del Financiamiento Y La Capacitación En La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Turismo De La Localidad De Huancavelica Año 2008" disponible desde: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:9DjheB1mW2YJ:www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe>

Mendoza A. (2011 marzo 22): Tipos de Mypes. Disponible en: <https://es.scribd.com/doc/51302497/Tipos-de-MYPES>

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2007): Importancia de las MYPES en la generación de empleo? (Boletín 01 mayo-2007) disponible en: http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/estadisticas/Boletin_012007_OSEL_%20Cajamarca.pdf

MINTRA, (2003 julio 03): Según la ley 28015: Ley De Promoción Y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa. Disponible en: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:YJAbvtMugDgJ:www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Morales E. (2013 sept. 07), definición, importancia y caracterización de Capacitación. Recuperado en:
<http://es.slideshare.net/EnriqueMoralesBonilla/definicion-importancia-y-caracteristicas-de-capacitacion>

Morales L. (2011 abril 20), Capacitación de Personal. Recuperado en: <http://es.slideshare.net/leidymendezarteaga/capacitacion-de-personal-7690284>

Ortiz Y. (2011) “Teorías sobre la Empresa”: Escuela Universitaria de Turismo. Recuperado en: <http://euroibiza.org/?p=545>

Panorama cajamarquino, (2010 MAY. 12). En Cajamarca 85% de Mypes son informales. Disponible en: <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/en-cajamarca-85-de-mypes-son-informales/>

Pavón L. (2010), financiamiento a las microempresas y las Pymes en México (2000-2009). Recuperado en: <http://archivo.cepal.org/pdfs/ebooks/lcl3238e.pdf>

Pérez, J. y Merino M. (2008) Definición de: concepto de comercio. Disponible en: <http://definicion.de/comercio/>

Pérez, J. y Merino M. (2009) Definición de: definición de accesorio. Disponible en: <http://definicion.de/accesorio/>

Pérez, L. y Capillo, F. (2011). Financiamiento [Citado 2011 oct. 11]. Recuperado en: http://infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852236

Recinos, I. (2011): El Apoyo Del Estado A Las Micro Y Pequeñas Empresas de El Salvador. Disponible desde: http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El_Apoyo_del_Estado_a_las_MYPES_de_E._S..pdf

Rojas, Y. (2010). Que es el financiamiento y en que consiste [citada 2016 mayo 01] Universidad Central de las Villas, Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Economía. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial2.shtml#ixzz47PZaqqRv>

Rojas, Y. (2010). Fuentes y formas de financiamiento empresarial [citada 2016 mayo 01] Universidad Central de las Villas, Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Economía. Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial2.shtml#ixzz47PZaqqRv>

Sarmiento, R. (2004), La estructura del financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econometría para Colombia (1997-2004). Disponible en: <https://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>

Serkovic, S. (2001). Las MYPES en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo Empresarial Nacional. Disponible desde: <http://www4.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

Significado de Capacitación. En Significados.com. [Consultado: 1 de Mayo de 2016, 07:50 pm]. Disponible en: <http://www.significados.com/capacitacion/>

Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Sectores económicos. Recuperado de: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos

Sunat (2012). Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. Decreto Supremo No 007-2008-TR. [Citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>

Sutton, C. (2001). Capacitación del Personal. Buenos Aires Argentina, disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#conclu>

Tapaco (2010). Definiciones De Capacitación. Disponible en: <http://julieta-capacitacion-empresarial.blogspot.pe/2010/03/definiciones-de-capacitacion.html>

Valera, G. (2013). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro distribuidora de automotores del distrito de Chimbote periodo 2010-2011. Disponible en: [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(10\)distrib.%20de%20automotores.pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(10)distrib.%20de%20automotores.pdf)

Vásquez, F. y León, T. (2014). “Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas de compra-venta de Repuestos Automotrices”:

Revista IN CRESCENDO pagina 42 - Ciencias Contables, Financieras & Administrativas - Vol. 01, N 01, disponible desde:
<http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/issue/viewFile/24/26>

Vargas, J. (2014). “Caracterización del Financiamiento y la Capacitación de las Mypes Sector Comercio – Rubro Automotriz en General del Distrito de Chimbote”. Disponible en:
[file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(10\)%20automotriz%20en%20general.pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(10)%20automotriz%20en%20general.pdf)

Vega, O. (2011). “En Su Trabajo De Investigación Monografías De Las Mypes, De La Universidad Nacional De Cajamarca. Disponible Desde:
<http://es.slideshare.net/orvy/mografia-de-las-mypes-8472724>

Velecela, N. (2013). “Análisis De Las Fuentes De Financiamiento Para Las Pymes” Capítulo I, Cuenca: Universidad De Cuenca, Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas. Disponible en:
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Yahoo! Respuestas. ¿Qué Es Un Financiamiento Y Cuáles Son Las Ventajas Y Desventajas En Una Empresa? 2007 [citada 2016 mayo 01]. Disponible en:
<https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>

Zapata, L. (2004). “Los Determinantes de la Generación y la Transferencias del Conocimiento en Pequeñas y Medianas Empresas del Sector de las Tecnologías de la Información de Barcelona, Tesis Doctoral; Universidad Autónoma de Barcelona. Disponible en:
<http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3955/lezc1de1.pdf?sequence=1>

6.2 Anexos:

6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información.

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-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 sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares - Cajamarca, 2016”**.

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

Encuestador (a): Aguilar Cachay, Luz Esther

Fecha: Mayo 2016

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

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 universitaria completa () Superior universitaria incompleta () Superior no Universitaria Completa () Superior no Universitaria Incompleta ()

1.4 Estado Civil:

Soltero () Casado () Conviviente () Divorciado () Otros ()

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Formalidad de la Mype: Mype Formal: () Mype Informal: ()

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la Mype:

Obtener ganancias. () Subsistencia (sobre vivencia): ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

Con financiamiento de terceros: Si () No ()

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

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

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

Las entidades bancarias ()

Las entidades no bancarias. ()

Los prestamistas usureros ()

3.4. Qué tasa de interés mensual pagó:

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

3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.7. Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....
Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros
- Especificar: (%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS 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 () Más de 4 ()

4.3 Si tuvo capacitación:

En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero () Manejo
empresarial () Administración de recursos humanos () Marketing Empresarial ()
) Otro: especificar.....

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

Si () No ()

4.5. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos:

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

4.6 En que años recibió más capacitación:

2014() 2015 ()

4.7 Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

Si () No ()

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

Si () No ()

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial () Manejo eficiente del microcrédito () Gestión Financiera ()
) Prestación de mejor servicio al cliente () Otros: especificar.....

Cajamarca Mayo 2016

6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados.

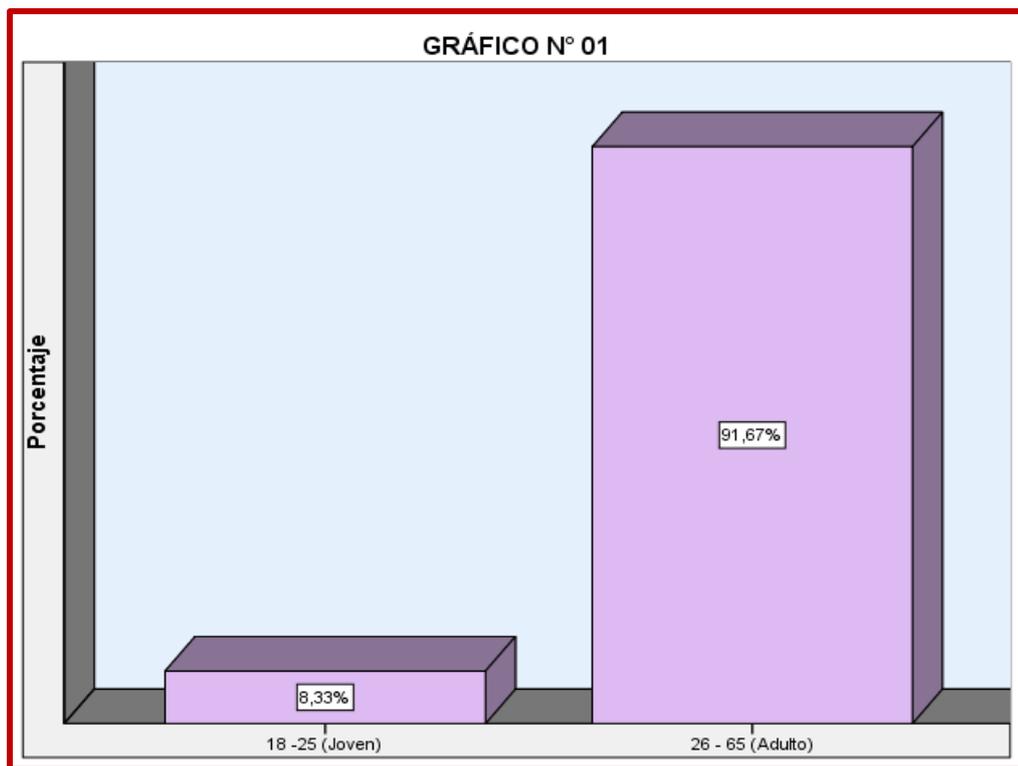
1. Respecto a los Empresarios

TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las MYPES

	Edad	Frecuencia	Porcentaje
Válido	18 -25 (Joven)	1	8,3
	26 - 65 (Adulto)	11	91,7
	Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



Fuente: Tabla N° 01

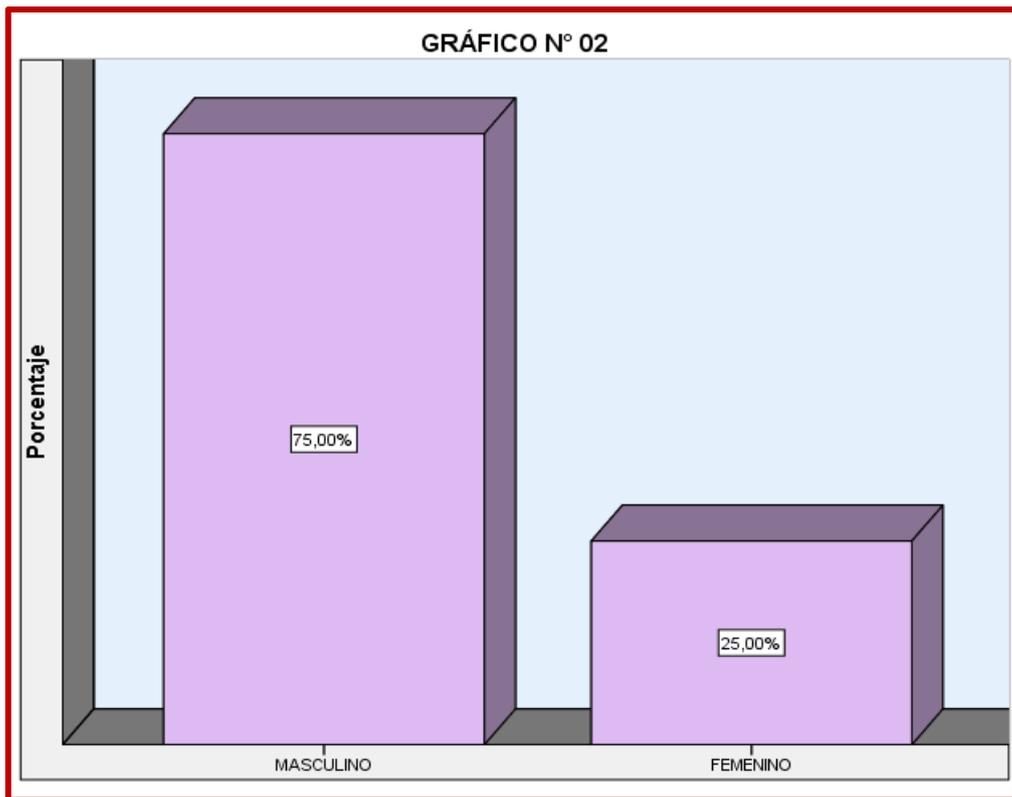
En la tabla y gráfico 01 se observa, que del 100% de los encuestados, el 91.67% (11) de los dueños o representantes legales son adultos y el 8.33% (1) son jóvenes, dichas edades fluctúan entre los 26-65 y 18-25 años respectivamente.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

	Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Masculino	9	75,0
	Femenino	3	25,0
	Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales a las MYPES en estudio.



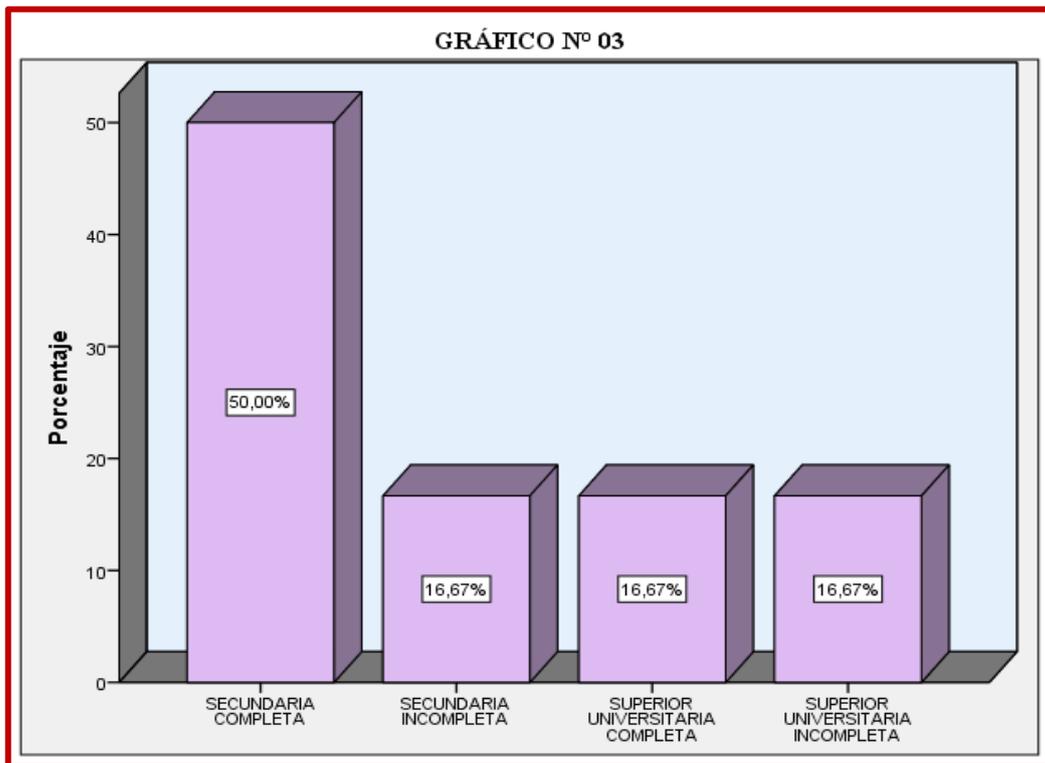
Fuente: Tabla N° 02

En la tabla y gráfico 02 se observa, que del 100%, el 75%(9) de los dueños o representantes legales son de sexo masculino y el 25%(3) son del sexo femenino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes de las MYPES			
	Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Secundaria completa	6	50,0
	Secundaria incompleta	2	16,7
	Superior universitaria completa	2	16,7
	Superior universitaria incompleta	2	16,7
	Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



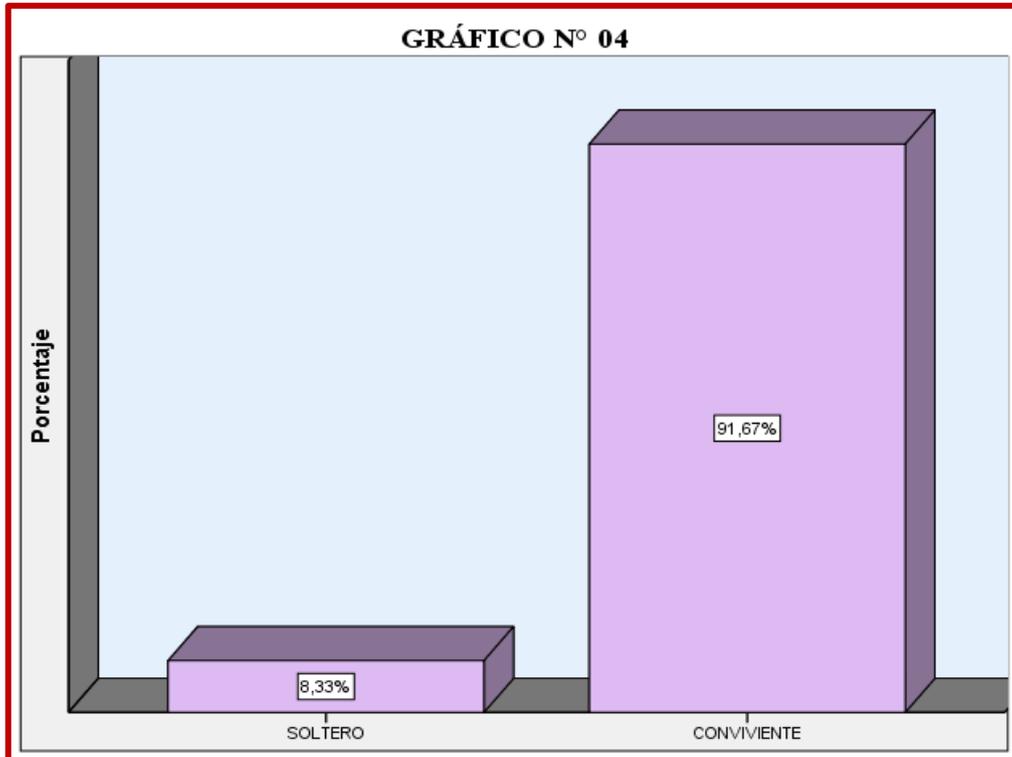
Fuente: Tabla N° 03

En la tabla y gráfico 03 se observa, que del 100% de los encuestados; el 50%(6) tienen secundaria completa, el 16.67%(2) secundaria incompleta, 16.67%(2) superior universitaria completa y el 16.67%(2) superior universitaria incompleta.

TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales de las MYPES			
	Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Soltero	1	8,3
	Conviviente	11	91,7
	Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 04

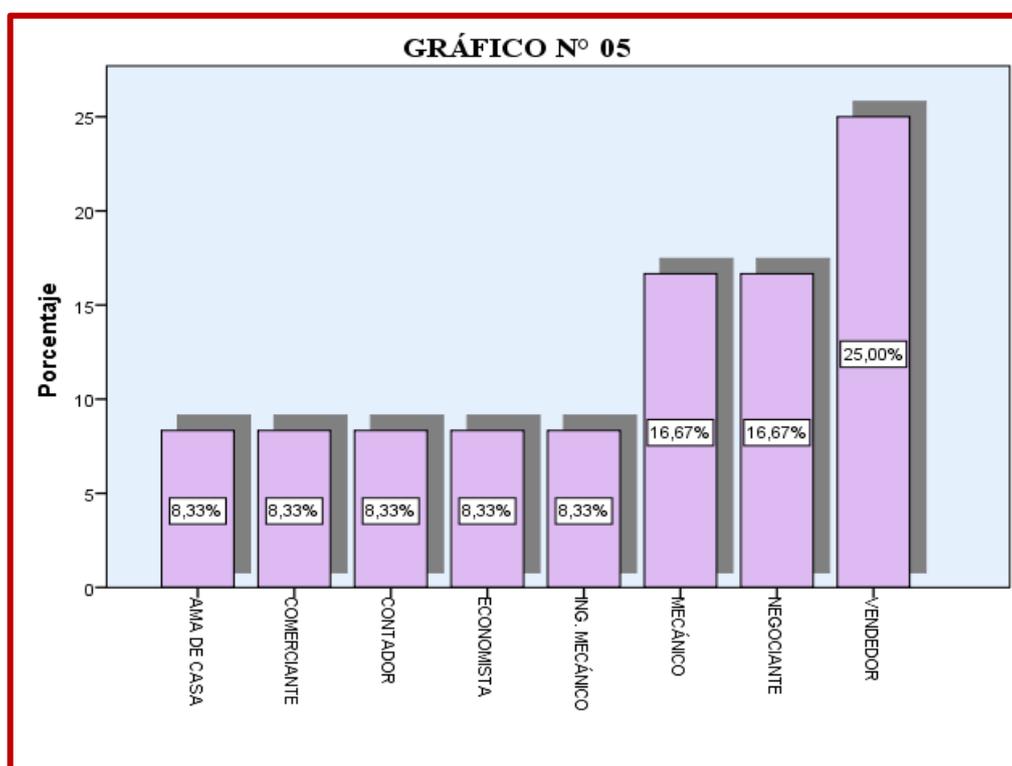
En la tabla y gráfico 04 se observa, que del 100% de los encuestados, el 91.67%(11) de los dueños o representantes legales convivientes y el 8.33%(1) son solteros.

TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales de las MYPES

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Válido Ama de casa	1	8,3
Comerciante	1	8,3
Contador	1	8,3
Economista	1	8,3
Ing. Mecánico	1	8,3
Mecánico	2	16,7
Negociante	2	16,7
Vendedor	3	25,0
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 05

En la tabla y gráfico 05 se observa que del 100% de los encuestados, el 25%(3) son vendedores, el 16%(2) son negociantes, el 16%(2) son mecánicos y el 8.33% (1) son ing. Mecánico, el 8.33%(1) economista, el 8.33%(1) contador, el 8.33%(1) comerciante y el 8.33%(1) ama de casa.

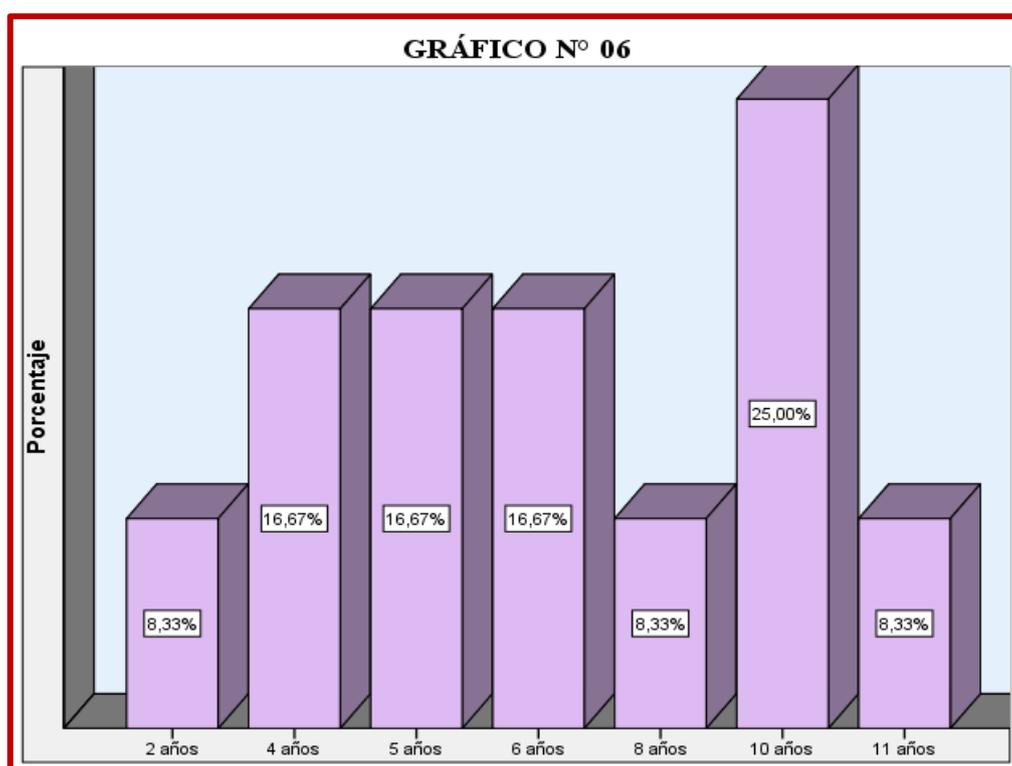
2. Respecto a las características de las MYPES:

TABLA N° 06

Tiempo en años que se encuentra en el sector
y rubro empresarial

Años	Frecuencia	Porcentaje
Válido 2 años	1	8,3
4 años	2	16,7
5 años	2	16,7
6 años	2	16,7
8 años	1	8,3
10 años	3	25,0
11 años	1	8,3
Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 06

En la tabla y gráfico 06 se observa, que del 100% de las MYPES encuestadas: el 25%(3) tienen 10 años en el sector empresarial, el 16.67%(2) tienen 4 años, el 16.67%(2) tienen 5 años, el 16.67%(2) tienen 6 años, el 8.33%(1) tienen 2 años, el otro 8.33%(1) tienen 8 años y el 8.33% (1) tienen 11 años de antigüedad en el sector y rubro.

TABLA N° 07

Formalidad de las MYPES			
Formalidad de la MYPE		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	12	100,0
	Informal	0	0
Total		12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 07

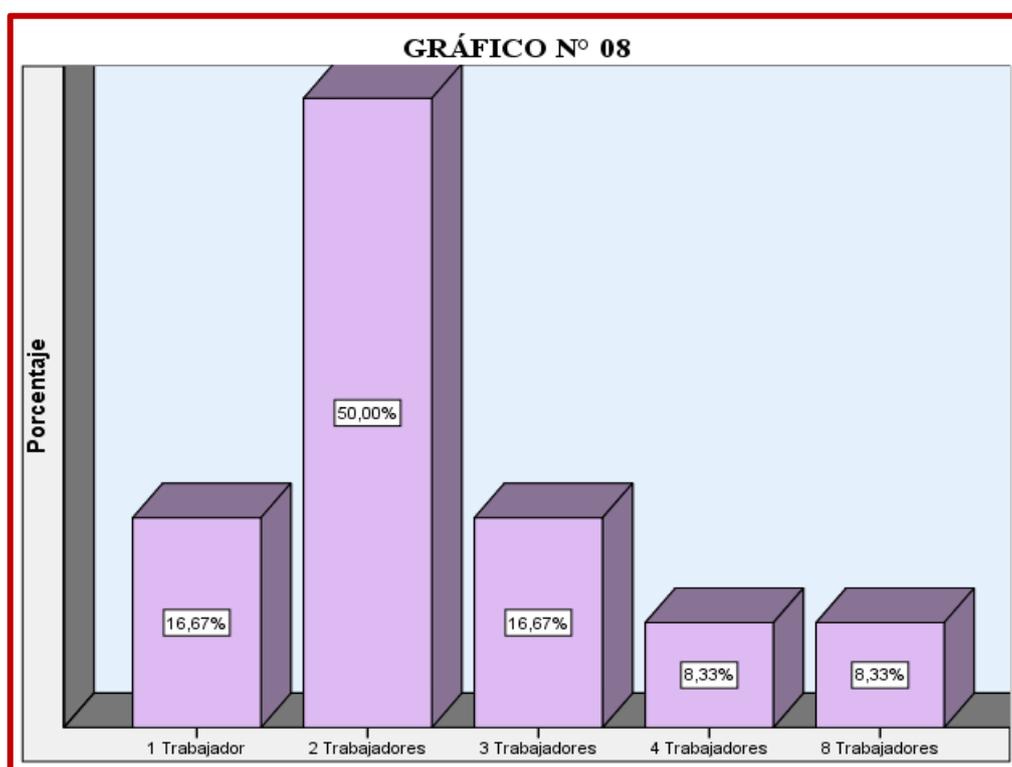
En la tabla y gráfico 07 se observa, que el 100% de las MYPES encuestadas son formales.

TABLA N° 08

Número de trabajadores permanentes de las MYPES

	N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 Trabajador	2	16,7
	2 Trabajadores	6	50,0
	3 Trabajadores	2	16,7
	4 Trabajadores	1	8,3
	8 Trabajadores	1	8,3
	Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 08

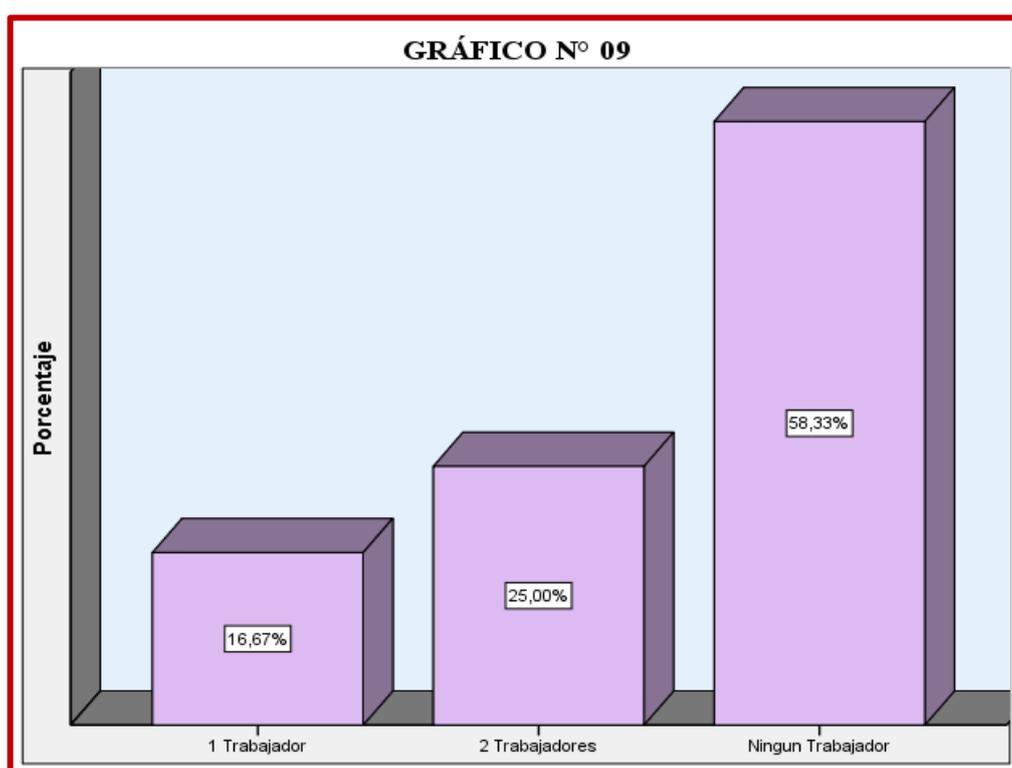
En la tabla y gráfico 08 se observa, que del 100% de las MYPES encuestadas, el 50%(6) tienen dos trabajadores permanentes, 16.67%(2) tienen un trabajador permanente, el 16.67%(2) tienen tres trabajadores permanentes, el 8.33%(1) tienen 4 trabajadores permanentes y el otro 8.33%(1) tienen ocho trabajadores permanentes.

TABLA N° 09

Número de trabajadores eventuales de las MYPES

	N° de Trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 Trabajador	2	16,7
	2 Trabajadores	3	25,0
	Ningún Trabajador	7	58,3
	Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



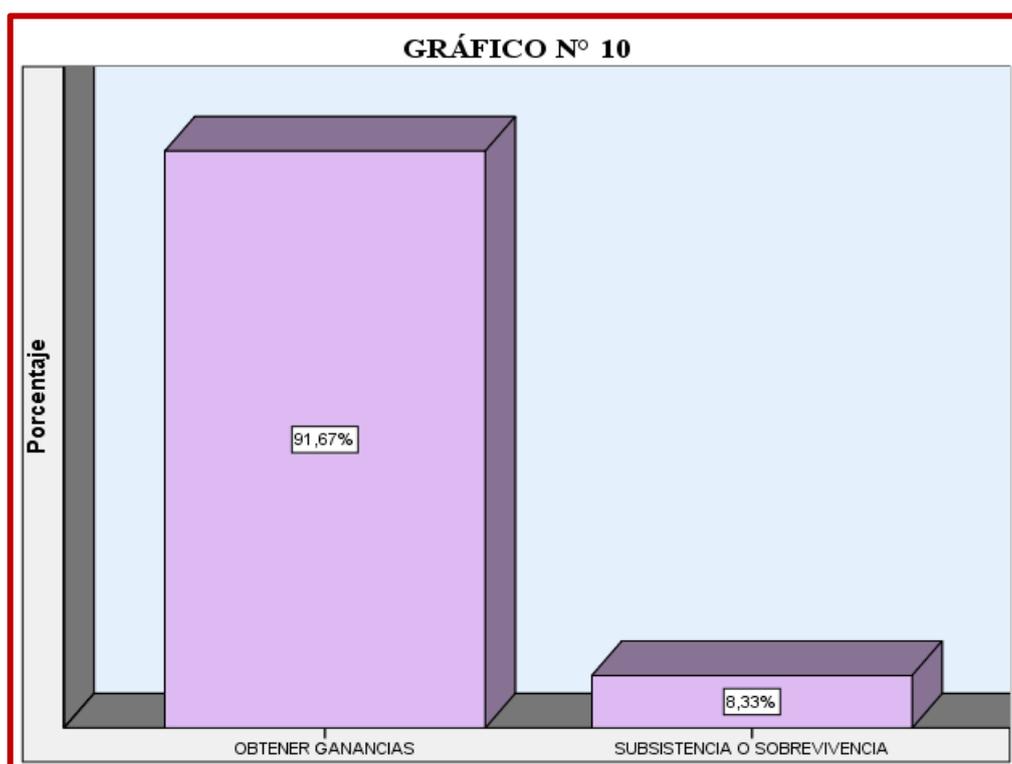
Fuente: Tabla N° 09

En la tabla y gráfico 09 se observa, que del 100% de las MYPES encuestadas, el 16.67%(2) tienen un trabajador eventual, el 25%(3) tienen dos trabajadores eventuales y el 58.33%(7) no tienen trabajadores eventuales.

TABLA N° 10

Motivos de formación de las MYPES			
	Formación para:	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener ganancias	11	91,7
	Subsistencia o sobrevivencia	1	8,3
	Total	12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 10

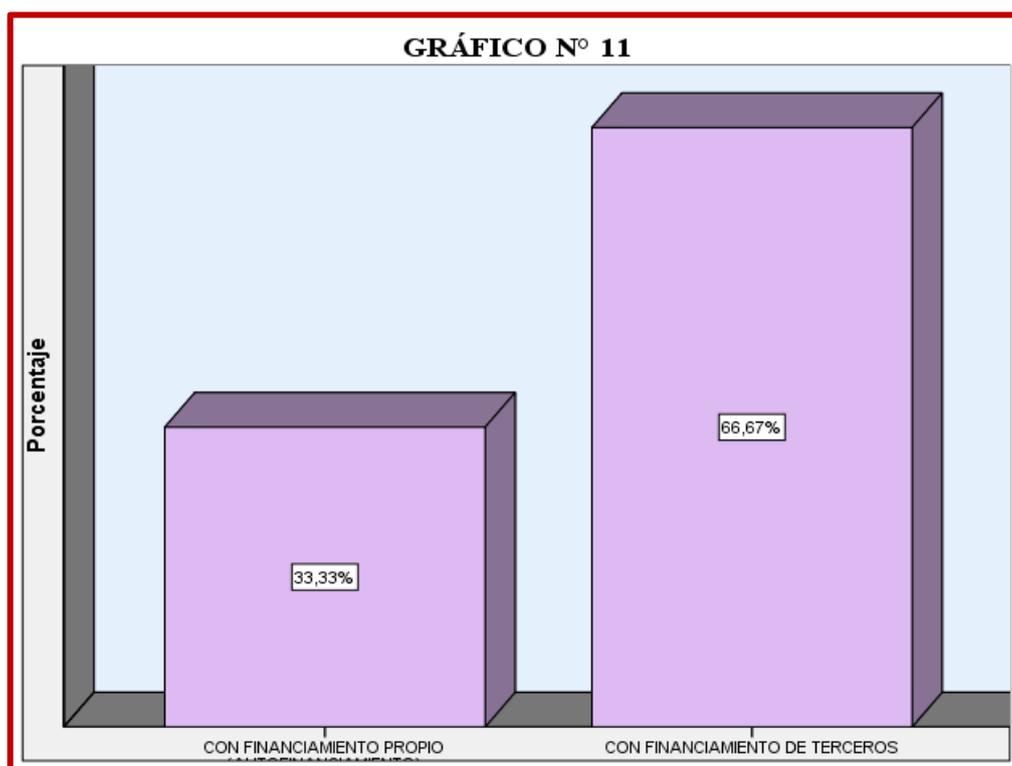
En la tabla y gráfico 10 se observa, que del 100% de las MYPES encuestadas, el 91.67%(11) se formaron para obtener ganancias y el 8.33%(1) se formó con motivos de subsistencia o sobrevivencia.

3. Respecto al Financiamiento de las MYPES

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?			
Tipo de financiamiento		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Con financiamiento propio	4	33,3
	Con financiamiento de terceros	8	66,7
Total		12	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 11

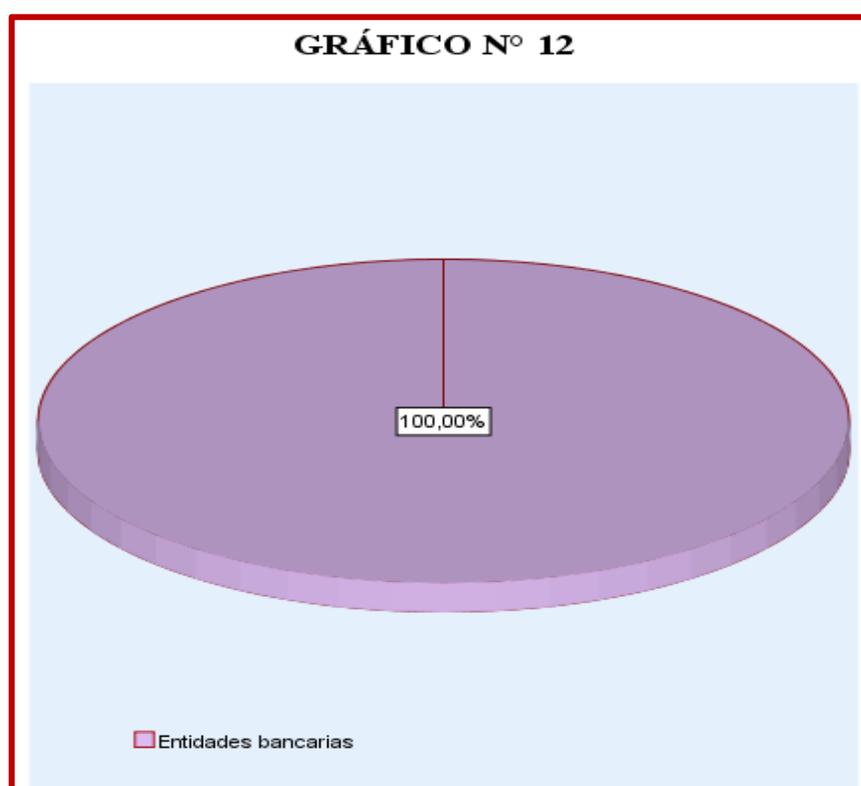
En la tabla y gráfico 11 se observa, que del 100% de las MYPES encuestada, el 66.67%(8) financia su actividad comercial con recursos de terceros y el 33.33%(4) lo hacen con financiamiento propio.

TABLA N° 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?

	Entidades	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entidades bancarias	8	66,7	100,0	100,0
Perdidos	Sistema	4	33,3		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 12

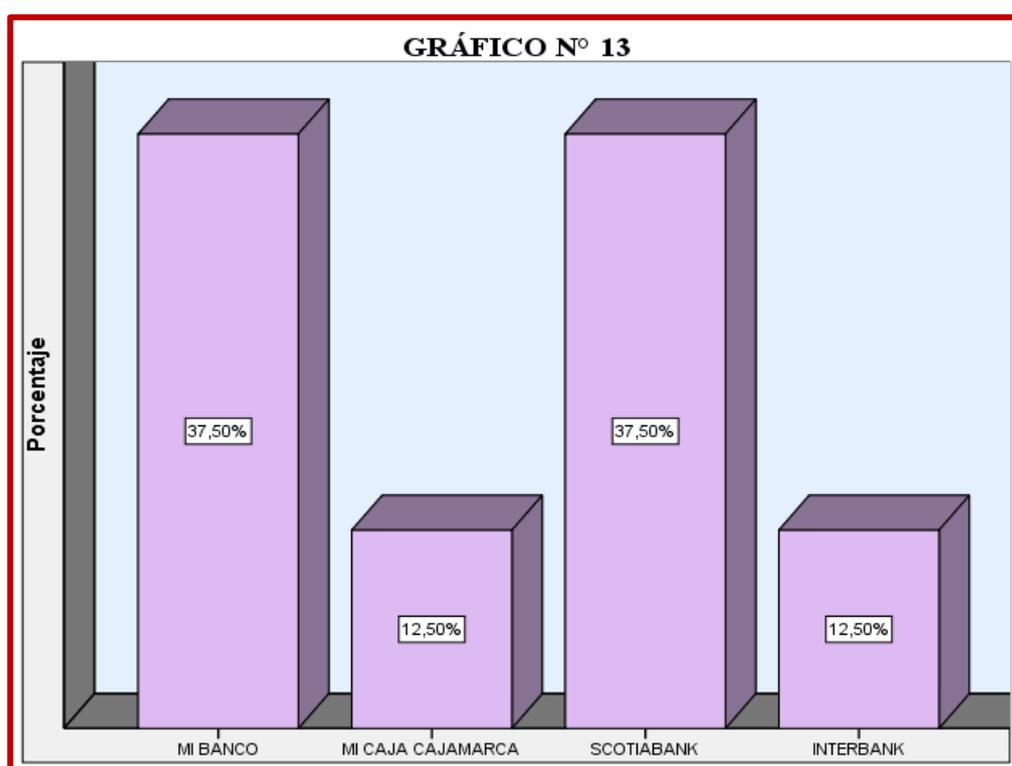
En la tabla y gráfico 12 se observa, que el 100% de las MYPES encuestadas recurren para obtener financiamiento a las entidades bancarias.

TABLA N° 13

Nombre de la entidad bancaria

Entidad bancaria		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mi banco	3	25,0	37,5	37,5
	Mi caja Cajamarca	1	8,3	12,5	50,0
	Scotiabank	3	25,0	37,5	87,5
	Interbank	1	8,3	12,5	100,0
	Total	8	66,7	100,0	
Perdidos	Sistema	4	33,3		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 13

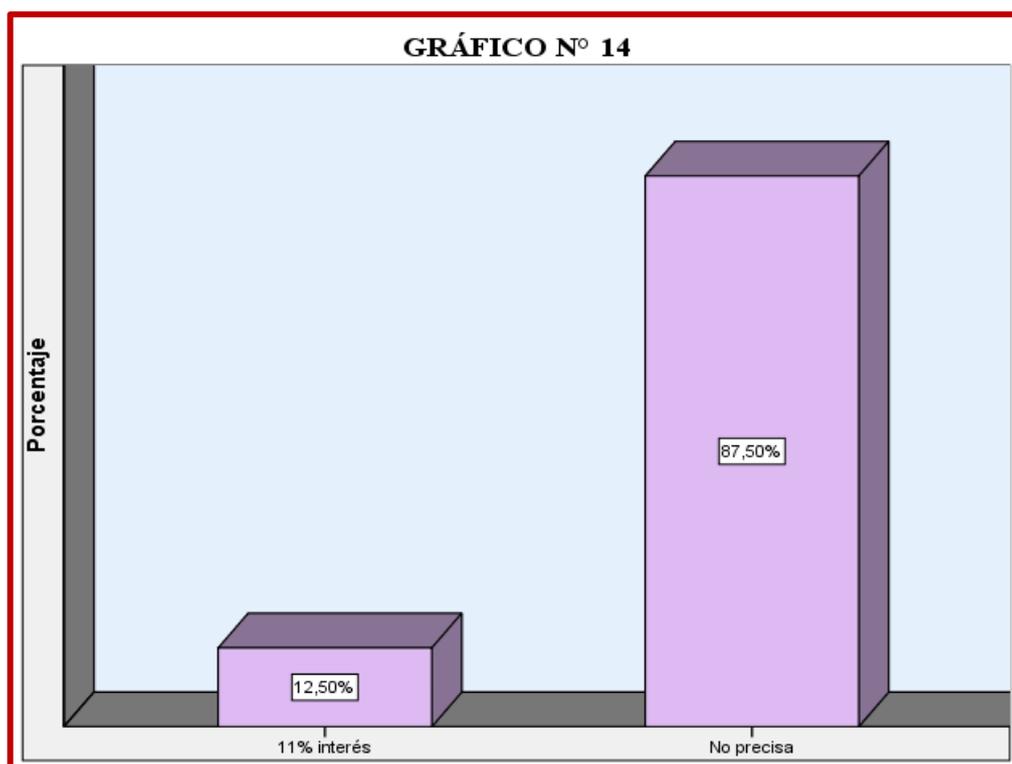
En la tabla y gráfico 13 se observa, que del 100% de las MYPES encuestadas que obtuvieron financiamiento, el 37,5%(3) obtuvo crédito del Mi Banco, EL 12.5%(1) de Mi caja Cajamarca, el 37.5%(3) del Banco Scotiabank y el 12.5%(1) del Banco Interbank.

TABLA N° 14

¿Qué tasa de interés mensual pagan a las entidades bancarias?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	11% interés	1	8,3	12,5
	No precisa	7	58,3	100,0
	Total	8	66,7	100,0
Perdidos	Sistema	4	33,3	
Total		12	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 14

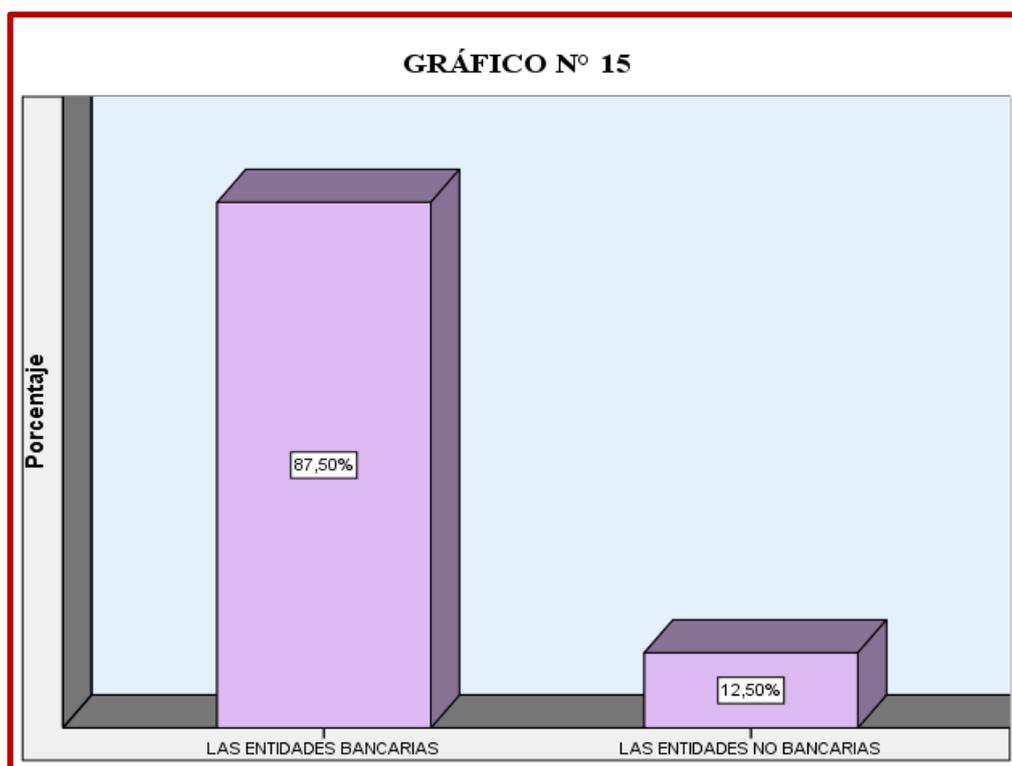
En la tabla y gráfico 14 se observa, que del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 12.5%(1) pagaron un interés del 11% de interés mensual y el 87.5%(7) no precisan.

TABLA N° 15

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

Facilidades de crédito		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	las entidades bancarias	7	58,3	87,5	87,5
	las entidades no bancarias	1	8,3	12,5	100,0
	Total	8	66,7	100,0	
Perdidos	Sistema	4	33,3		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 15

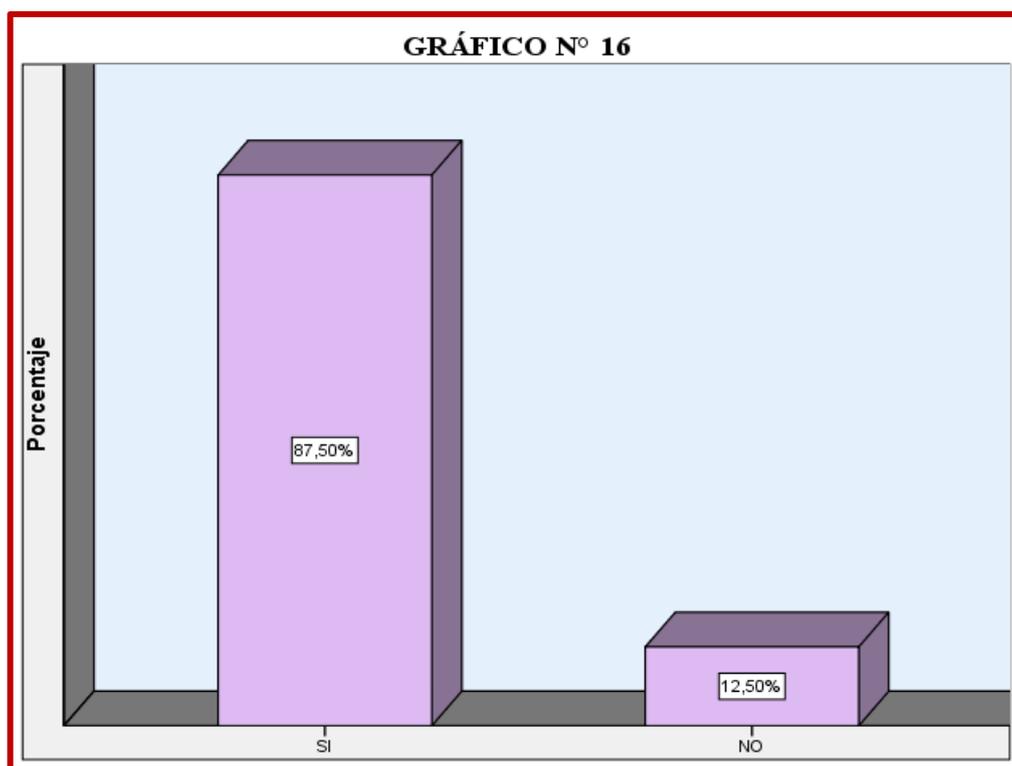
En la tabla y gráfico 15 se observa, que del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 87.5%(7) tuvieron más facilidades de las entidades bancarias, solo el 12.5%(1) tuvieron facilidades de las entidades no bancarias.

TABLA N° 16

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Montos solicitados		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	7	58,3	87,5	87,5
	NO	1	8,3	12,5	100,0
	Total	8	66,7	100,0	
Perdidos	Sistema	4	33,3		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes **legales** de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 16

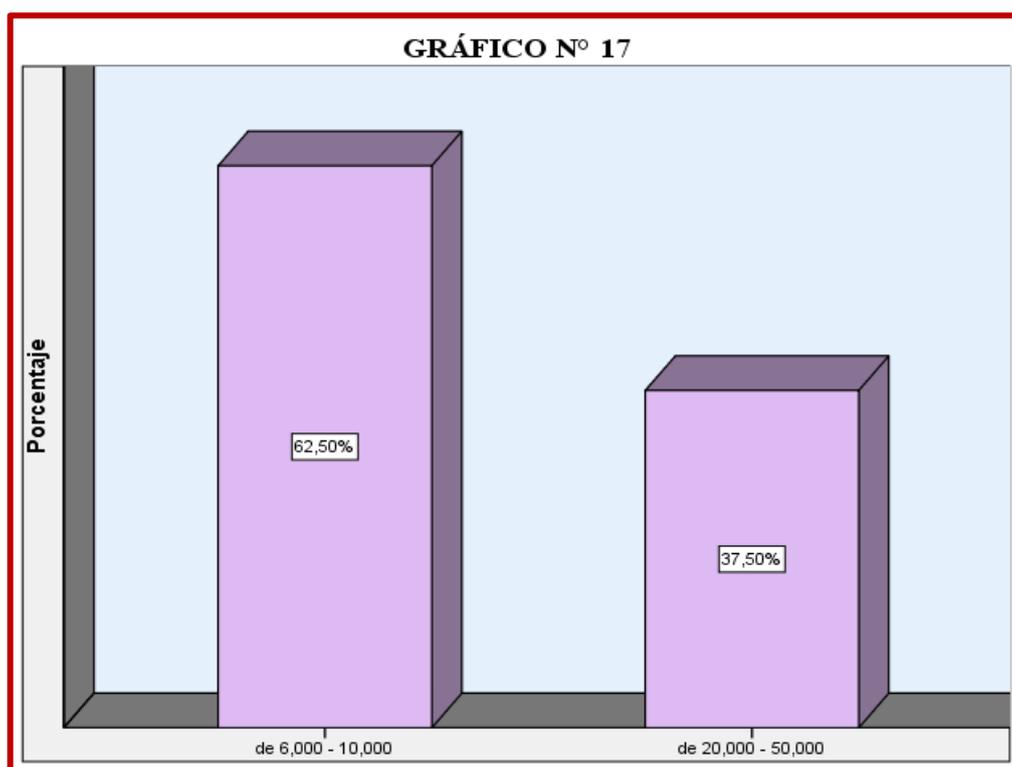
En la tabla y gráfico 16 se observa, que del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 87.5%(7) recibieron los créditos en los montos solicitados y el 12.5%(1) no recibieron el crédito en los montos solicitados.

TABLA N° 17

Monto promedio de crédito otorgado

	Monto promedio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	de 6,000 - 10,000	5	41,7	62,5	62,5
	de 20,000 - 50,000	3	25,0	37,5	100,0
	Total	8	66,7	100,0	
Perdidos	Sistema	4	33,3		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 17

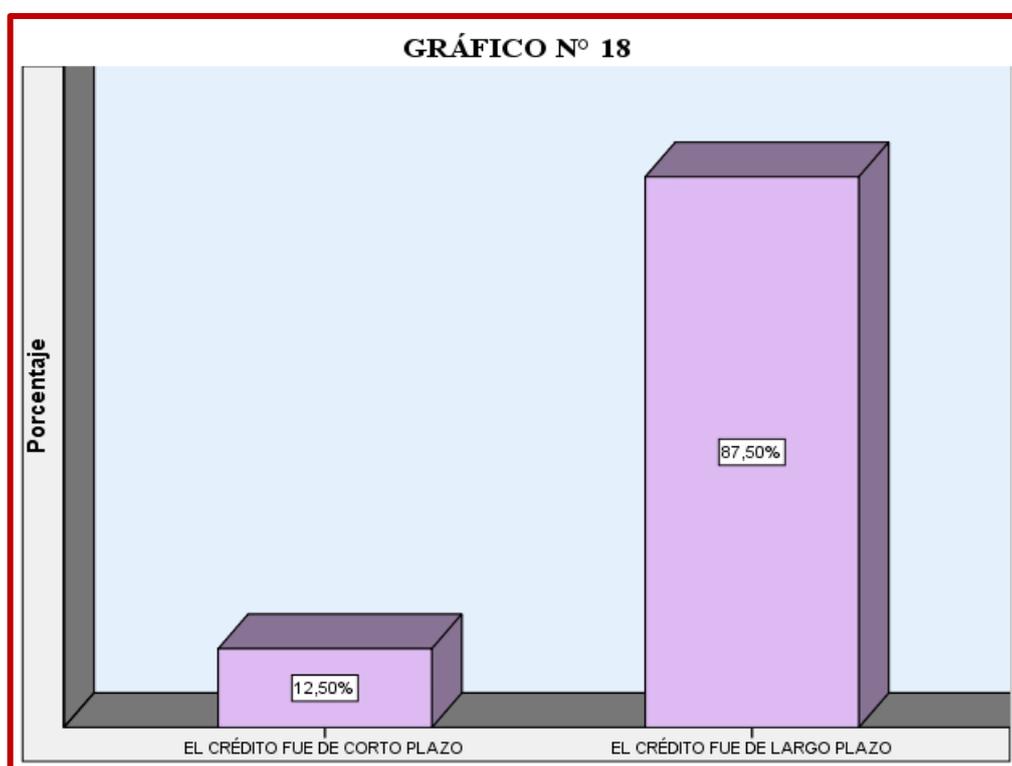
En la tabla y gráfico 17 se observa, que del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 62.5%(5) recibieron un monto promedio de 6,000 y 10,000 soles y el 37.5%(3) recibieron un monto promedio entre 20,000 y 50,000 soles.

TABLA N° 18

Tiempo del crédito solicitado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	El crédito fue de corto plazo	1	8,3	12,5	12,5
	El crédito fue de largo plazo	7	58,3	87,5	100,0
	Total	8	66,7	100,0	
Perdidos	Sistema	4	33,3		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 18

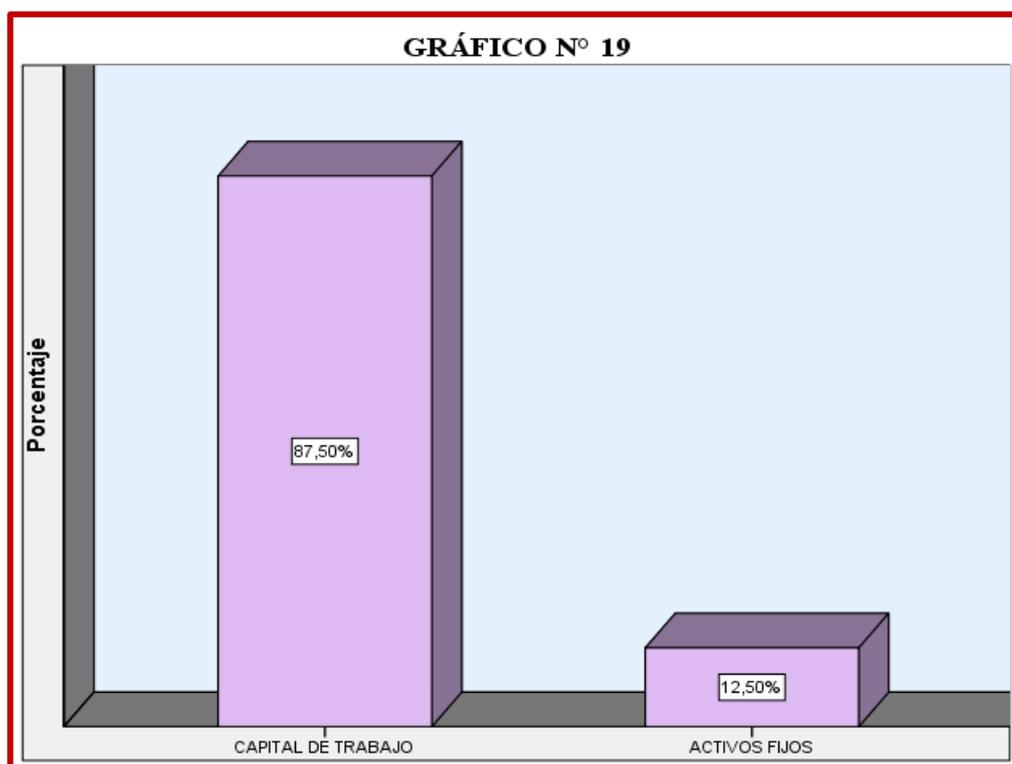
En la tabla y gráfico 18 se observa, que del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 87.5%(7) su crédito fue a largo plazo y el 12.5%(1) su crédito fue a corto plazo.

TABLA N° 19

¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?

Inversión del crédito		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital de trabajo	7	58,3	87,5	87,5
	Activos fijos	1	8,3	12,5	100,0
	Total	8	66,7	100,0	
Perdidos	Sistema	4	33,3		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 19

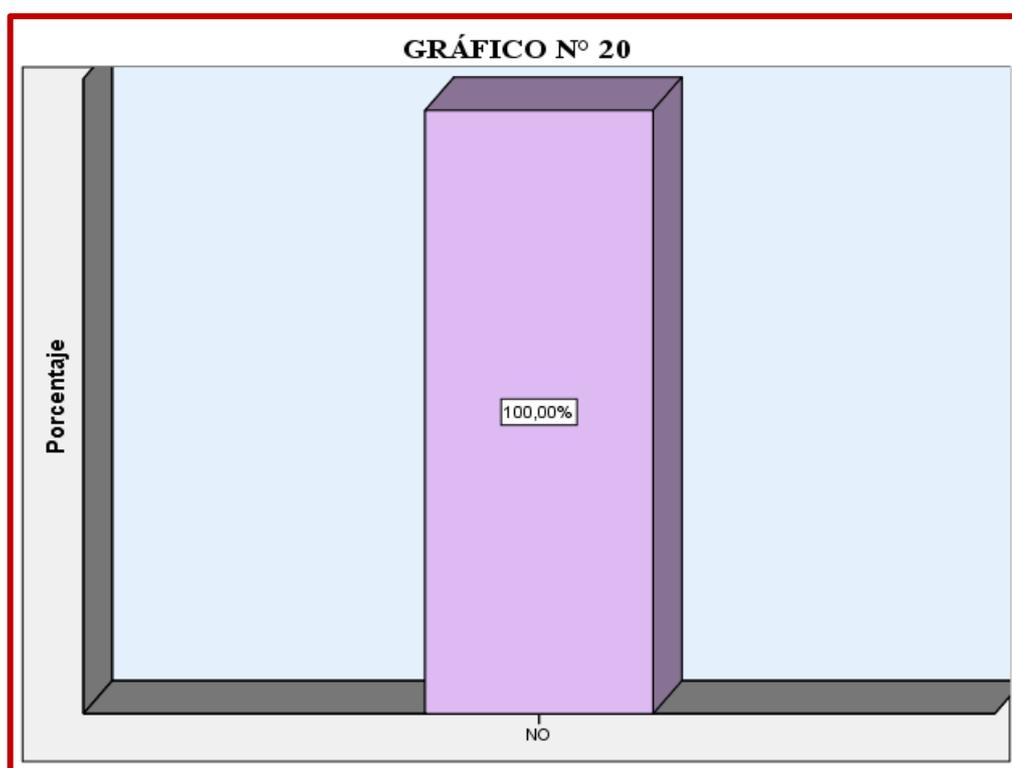
En la tabla y gráfico 19 se observa, que del 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros, el 87.5%(7) lo invirtieron en capital de trabajo y el 12.5%(1) lo invirtieron en la compra de activos fijos.

4. Respecto a la capacitación de las MYPES

TABLA N° 20

Recibió usted. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero					
	Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	8	66,7	100,0	100,0
	Si	0	0,0		
Perdidos Sistema		4	33,3		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 20

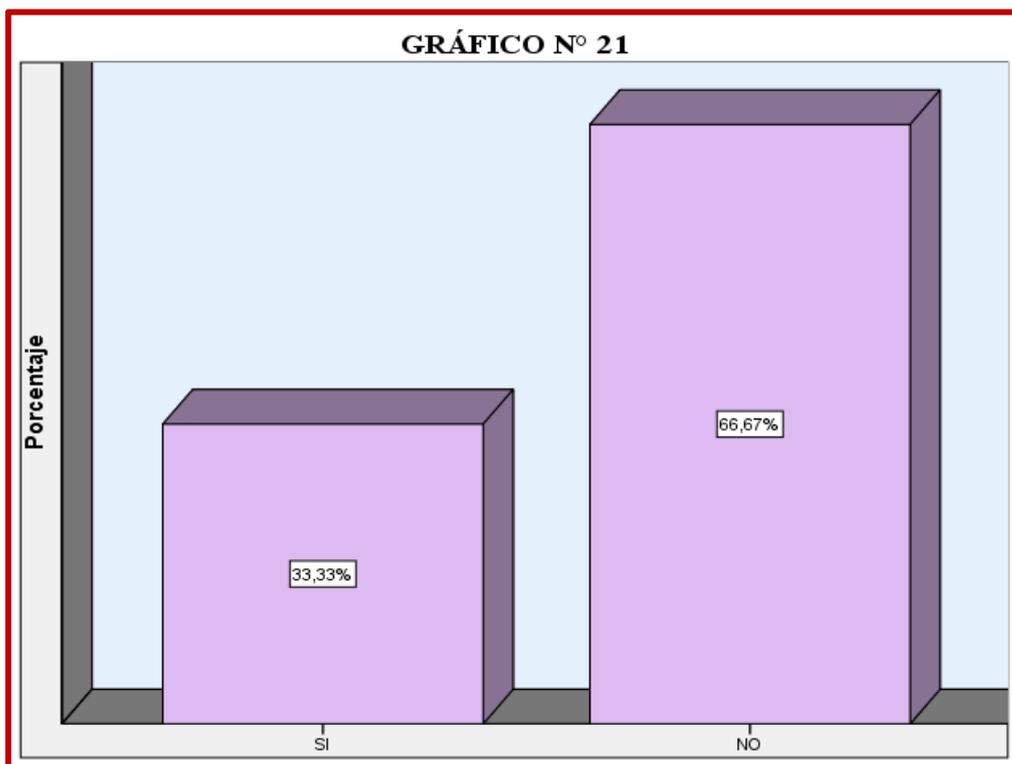
En la tabla y gráfico 20 se observa, que el 100% de las MYPES que obtuvieron financiamiento de terceros no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.

TABLA N° 21

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

Capacito al personal		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	4	33,3	33,3	33,3
	No	8	66,7	66,7	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 21

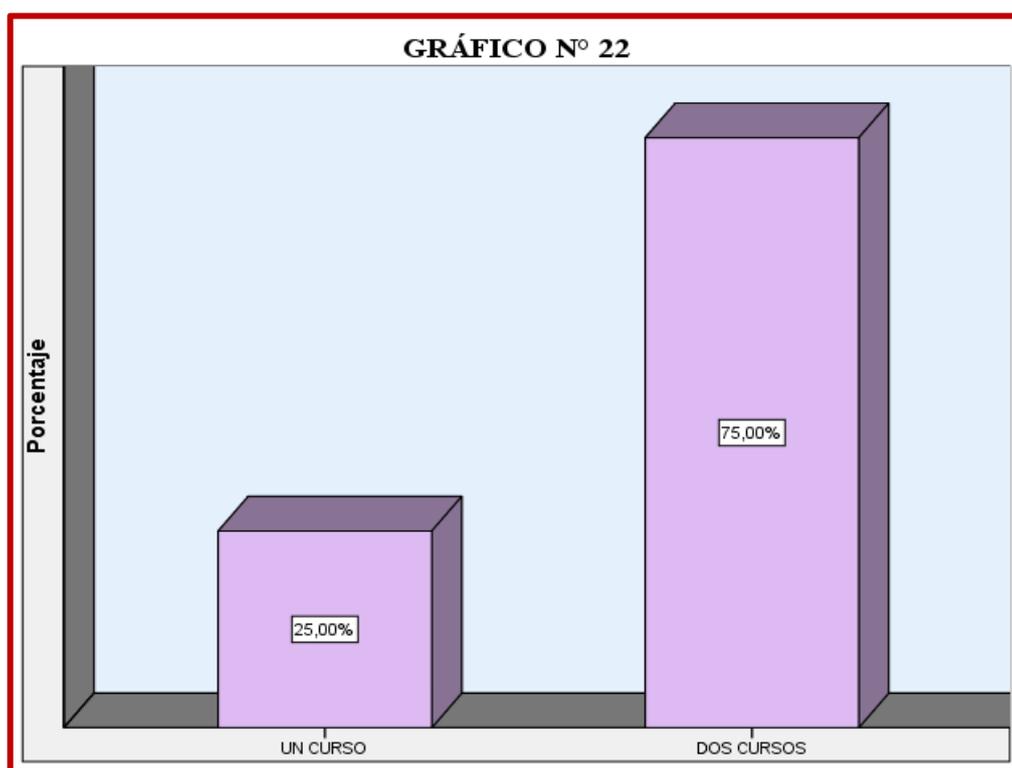
En la tabla y gráfico 21 se observa, que del 100% de las MYPES encuestadas, el 33.33%(4) capacitó al personal de su empresa y el 66.67%(8) de las MYPES no capacitó a su personal.

TABLA N° 22

Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos

Cantidad de cursos		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Un curso	1	8,3	25,0	25,0
	Dos cursos	3	25,0	75,0	100,0
	Total	4	33,3	100,0	
Perdidos	Sistema	8	66,7		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 22

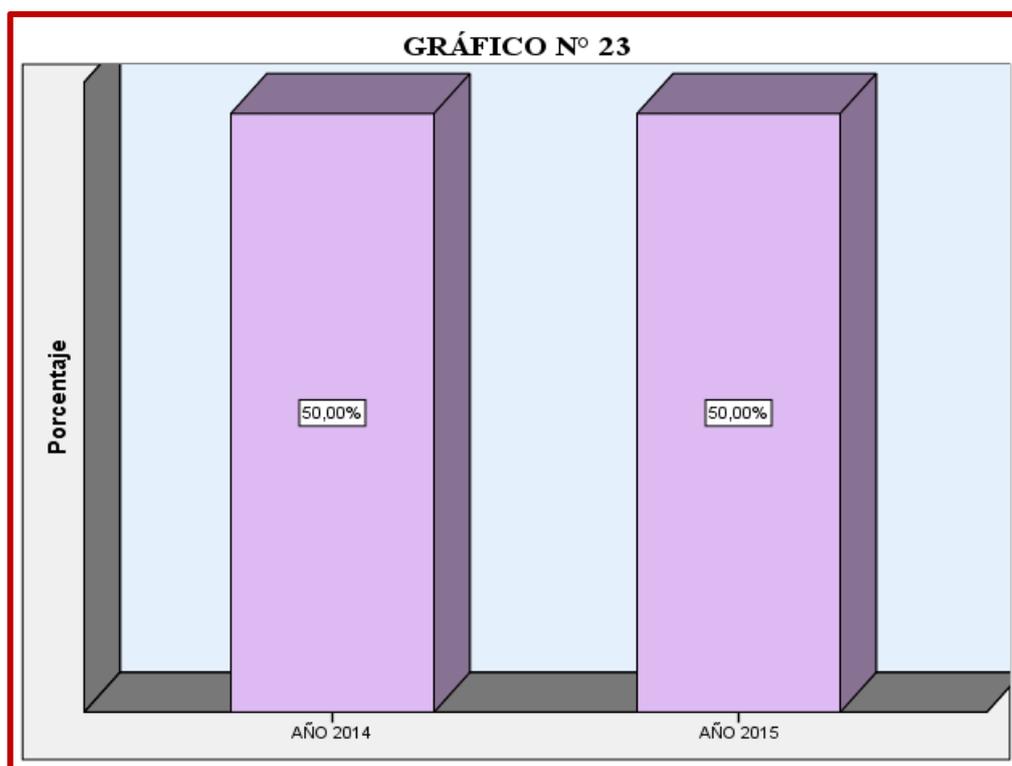
En la tabla y gráfico 22 se observa, que del 100% de las MYPES que capacitaron a su personal, el 25%(1) recibió un curso de capacitación y el 75%(3) recibieron dos cursos de capacitación.

TABLA N° 23

¿En qué año recibió más capacitación?

Año de capacitación		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Año 2014	2	16,7	50,0	50,0
	Año 2015	2	16,7	50,0	100,0
	Total	4	33,3	100,0	
Perdidos	Sistema	8	66,7		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 23

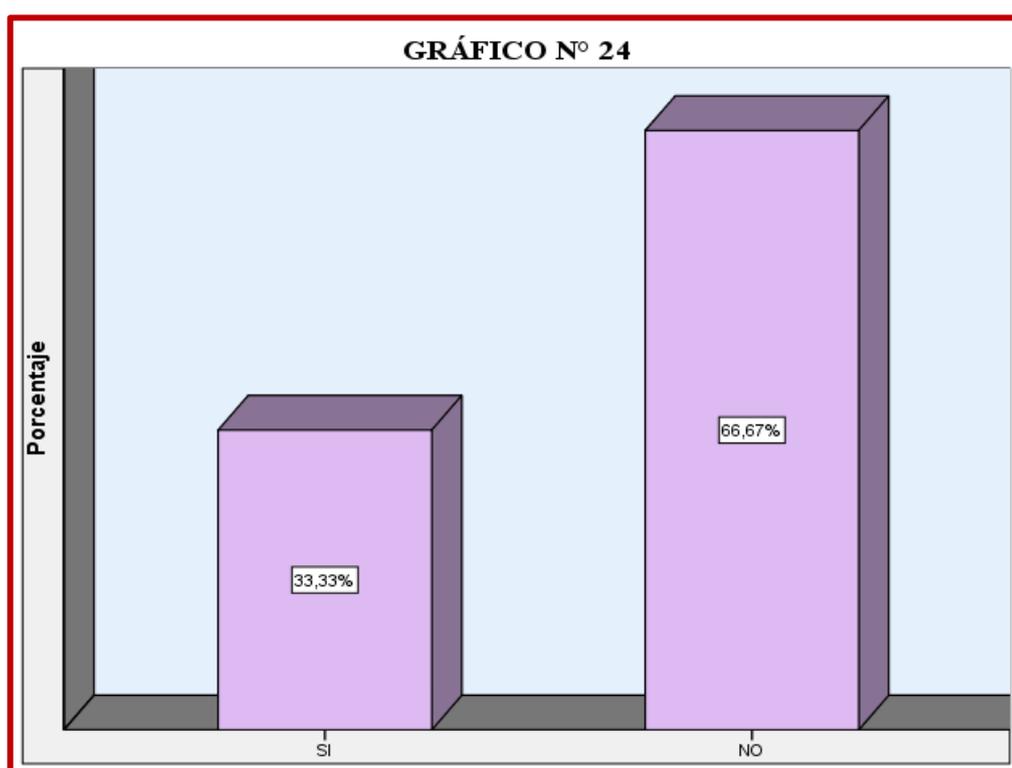
En la tabla y gráfico 23 se observa, que del 100% de las MYPES que capacitaron a su personal, el 50%(2) recibió capacitación en el año 2014 y el 50%(2) recibió capacitación en el año 2015.

TABLA N° 24

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

La capacitación e una inversión		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	4	33,3	33,3	33,3
	No	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 24

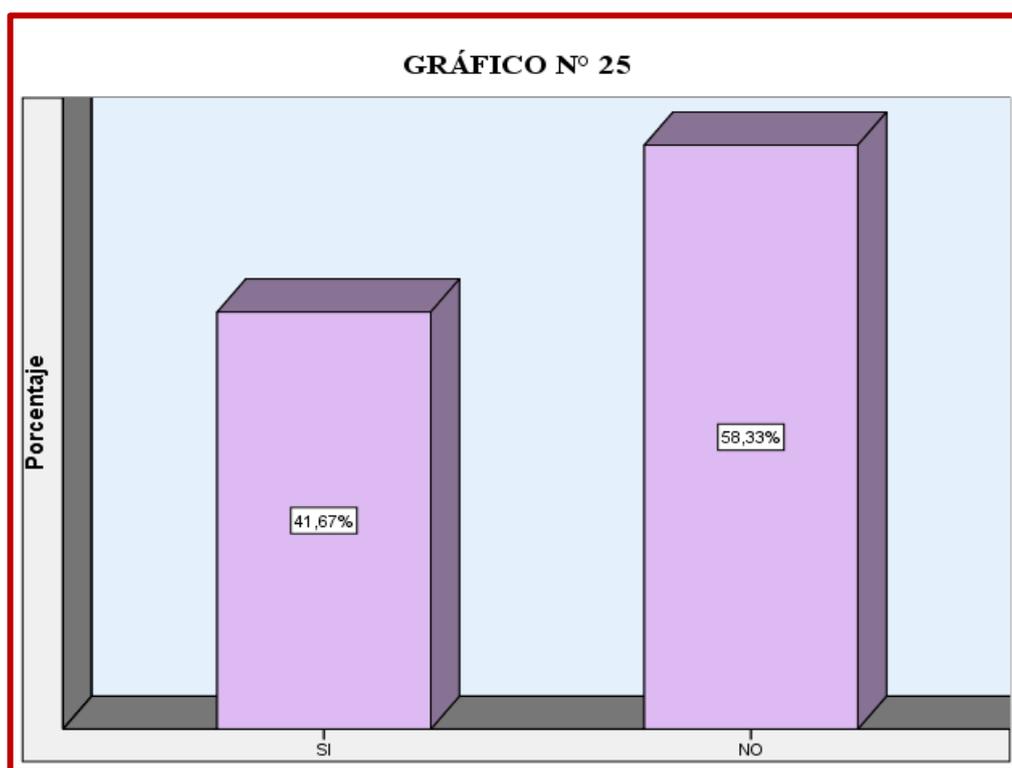
En la tabla y gráfico 24 se observa, que del 100% de las MYPES encuestadas, el 33.33%(4) consideran que la capacitación es una inversión y el 66.67%(8) consideran que la capacitación no es una inversión.

TABLA N° 25

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

Capacitación es relevante		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	5	41,7	41,7	41,7
	No	7	58,3	58,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 25

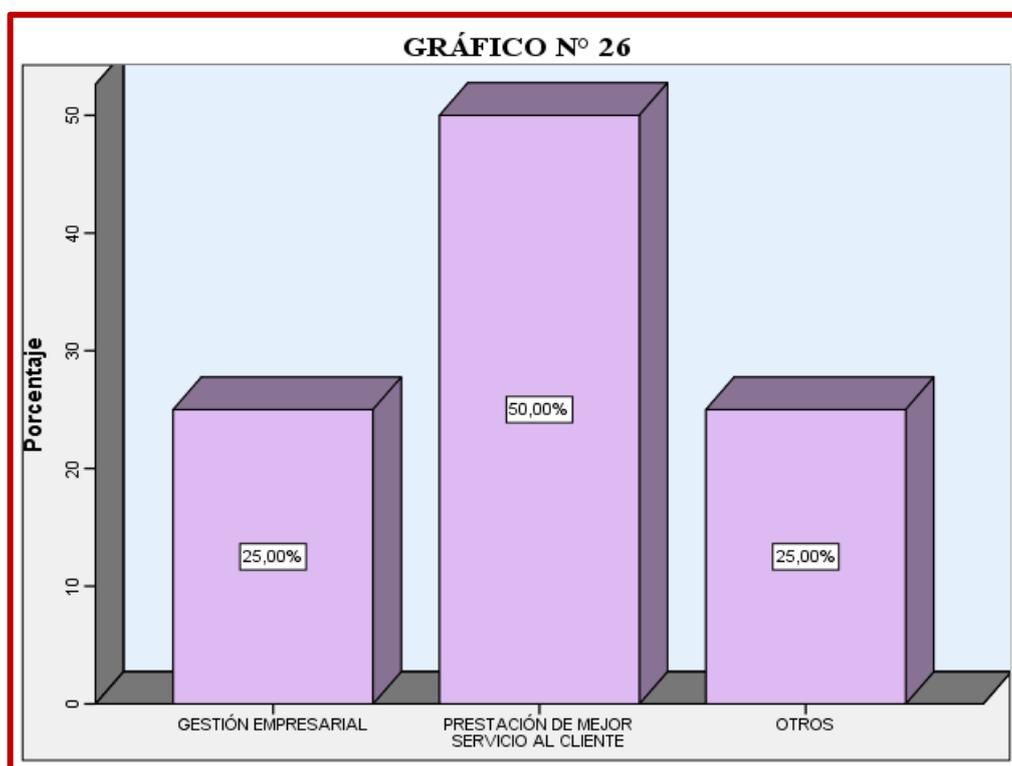
En la tabla y gráfico 25 se observa, que del 100% de las MYPES encuestadas, el 41.67%(5) consideran que la capacitación de su personal si es relevante para su empresa y el 58.33%(7) consideran que la capacitación no es relevante para su empresa.

TABLA N° 26

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

Temas de capacitación		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Gestión empresarial	1	8,3	25,0	25,0
	Prestación de mejor servicio al cliente	2	16,7	50,0	75,0
	Otros	1	8,3	25,0	100,0
	Total	4	33,3	100,0	
Perdidos	Sistema	8	66,7		
Total		12	100,0		

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



Fuente: Tabla N° 26

En la tabla y gráfico 26 se observa, que del 100% de las MYPES encuestadas, EL 25%(1) capacitó a su personal en gestión empresarial, el 50%(2) capacitó a su personal en prestación de mejor servicio al cliente y el 25(1) capacitó a su personal en otros temas (mecánica automotriz).