



**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
ARTÍCULOS DE FERRETERÍA - SAN MARCOS -
CAJAMARCA, 2015.**

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

AUTOR:

BACH. JOSÉ MAGNO ABANTO MACHUCA

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2017



**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
ARTÍCULOS DE FERRETERÍA - SAN MARCOS -
CAJAMARCA, 2015.

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

AUTOR:

BACH. JOSÉ MAGNO ABANTO MACHUCA

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2017

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 regalarme la oportunidad de vivir
y ser mi fuente inagotable de mis fortalezas,
por haberme enseñado a encarar las adversidades
sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi esposa e hijas:

A mí amada esposa Edith y
mis adoradas hijas Deysi y Lesly,
que son los pilares de mi vida y el
motivo de mi existencia.

A mi Asesor:

Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco,
por su paciencia y apoyo
incondicional en la elaboración
de mi trabajo de tesis.

DEDICATORIA

A mis padres: María e Isaac,
que me brindaron su apoyo moral y emocional,
en todos los momentos importantes de mi vida,
y este es uno de ellos. Inspiración, esto es por ustedes.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra venta de artículos de ferretería de San Marcos - Cajamarca, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 10 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados. **Respecto a las características de los empresarios:** El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene instrucción superior universitaria completa. **Respecto a las características de las MYPE:** El 80% de los representantes legales de las MYPE encuestados tiene más de 3 años en rubro, el 40% posee 2 trabajadores permanentes y el 40% posee 2 trabajadores eventuales. **Respecto a las características del financiamiento:** El 70% de las MYPE encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 86% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 43% fue a largo plazo, el 43% lo empleó en capital de trabajo y el 43% en activos fijos. **Respecto a las características de la capacitación:** El 60% de las MYPE encuestadas no recibió capacitación para el otorgamiento de los préstamos, y el 100% considera que la capacitación es una inversión y relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que más de 2/3 (70%) de las MYPE estudiadas solicitaron créditos financieros de terceros para desarrollar sus actividades productivas y la mayoría (86%) de los créditos solicitados, fueron de entidades no bancarias formales.

Palabra clave: financiamiento, capacitación y MYPE.

ABSTRACT

The main objective of this research was to: Determine and describe the main characteristics of financing and training of micro and small enterprises in the commercial sector - purchase of hardware from San Marcos - Cajamarca, 2015. The research was descriptive, To carry it out, a sample of 10 Mypes was chosen in a targeted manner, to which a questionnaire of 25 closed questions was applied, using the survey technique; Obtaining the following results. **Regarding the characteristics of entrepreneurs:** 100% of the legal representatives of the MSEs surveyed are adults, 60% are male and 30% have complete university education. **Regarding the characteristics of the MSEs:** 80% of the legal representatives of the MSEs surveyed have more than 3 years in the field, 40% have 2 permanent workers and 40% have 2 temporary workers. **Regarding the characteristics of the financing:** 70% of the MSEs surveyed obtained financing from third parties, 86% obtained it from non-banks, 43% was long-term, 43% used it in working capital and 43% In fixed assets. **Regarding the characteristics of the training:** 60% of the MSEs surveyed did not receive training for the granting of the loan and 100% considered that the training is an investment and is relevant to their company. Finally, it is concluded that more than 2/3 (70%) of the studied MSEs requested financial credits from third parties to develop their productive activities and the majority (86%) of the credits requested were from non-bank entities.

Key word: financing, training and MSME.

CONTENIDO

CARÁTULA	i
CONTRACARÁTULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	ii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	14
2.1 Antecedentes:.....	14
2.1.1 Internacionales.....	14
2.1.2 Nacionales.....	15
2.1.3 Regionales.....	17
2.1.4 Locales.....	18
2.2 Bases teóricas:.....	18
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	18
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	28
2.2.3 Teorías de las empresas.....	32
2.2.4 Teorías de las micro y pequeñas empresas.....	34
2.2.5 Teorías de los sectores productivos.....	37
2.3 Marco conceptual.....	39
2.3.1 Definiciones del financiamiento.....	39
2.3.2 Definiciones de la capacitación.....	40
2.3.3 Definiciones de la empresa.....	40
2.3.4 Definiciones de las micro y pequeñas empresas.....	41
2.3.5 Definiciones de los sectores productivos.....	42
III. METODOLOGÍA.....	44
3.1 Diseño de la investigación.....	44
3.1.1 No experimental.....	44

3.1.2 Descriptivo.....	44
3.2 Población y muestra.....	44
3.2.1 Población.....	44
3.2.2 Muestra.....	44
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	45
3.4 Técnicas e instrumentos.....	49
3.4.1. Técnicas.....	49
3.4.2. Instrumentos.....	49
3.5 Plan de análisis.....	49
3.6 Matriz de consistencia.....	49
3.7 Principios éticos.....	49
IV. RESULTADOS YANÁLISIS DE RESULTADOS.....	50
4.1 Resultados:.....	50
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1.....	50
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	51
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	52
4.1.4 Respecto al objetivo específico 4.....	53
4.2 Análisis de resultados.....	54
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	54
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	55
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	56
4.2.4 Respecto al objetivo específico 4.....	57
V. CONCLUSIONES.....	59
5.1 Respecto al objetivo específico 1.....	59
5.2 Respecto al objetivo específico 2.....	59
5.3 Respecto al objetivo específico 3.....	59
5.4 Respecto al objetivo específico 4.....	59
5.5. Conclusión general.....	60
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	61
6.1 Referencias bibliográficas.....	61
6.2 Anexo.....	66
6.2.1 Anexo 01: matriz de consistencia.....	66
6.2.2 Anexo 02: Cuestionario.....	67
6.2.3 Anexo 03: Tablas de resultados.....	70

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 01	50
CUADRO 02	51
CUADRO 03	52
CUADRO 04	53

I.INTRODUCCIÓN

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

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

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico; además, son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir la informalidad y la inseguridad. Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulado y pertinente para las microempresas **(Bernilla, 2006)**.

En el Perú la labor que llevan a cabo las MYPE es de indiscutible relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno. Sin embargo, las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias

específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Saucer, 2005).

Cajamarca es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micro y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del empleo, ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de la política dictada por el sector comercio en concordancia con el Estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento. El buen momento que atraviesan las micro y pequeñas empresas, en esta región se ve reflejado en el notable crecimiento de este sector, que pasó de cinco mil en el 2008 a ocho mil este año, indicó el Gerente de la Cámara de Comercio y Producción (Céspedes, 2009).

San Marcos es una ciudad que está creciendo y existen muchos establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector comercio - rubro compra/venta de artículos de ferretería. Estas MYPE se encuentran en todo el ámbito de San Marcos. La mayoría se ubican en la zona urbana, que brinda trabajo a sus pobladores de los distintos caseríos y barrios, sin embargo, se desconoce si dichas MYPE acceden o no a financiamiento de terceros, si dicho capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Compra/venta de artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015?**

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

Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015.

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

1. Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015.
4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015.

La investigación se justifica porque mediante la elaboración del presente estudio 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 artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015. Asimismo, la investigación se justifica porque nos permitirá tener ideas más acertadas de cómo opera el financiamiento y la capacitación en las MYPE del sector y rubro en estudio.

Además, el estudio nos permitirá conocer que las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limita su supervivencia por la falta de financiamiento y capacitación, la poca relevancia real que dan los gobiernos de turno, no existen programas de capacitación para el personal encargado y pocas facilidades para formalizar sus negocios.

También la presente investigación se justifica por que servirá como antecedente y de base teórica para la realización de otros estudios similares posteriores por los estudiantes de nuestra universidad, en sectores de comercio y de servicios en el ámbito geográfico.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través del desarrollo y sustentación obtendré el título profesional de contador público, lo que a su vez permitirá a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote mejorar los estándares de calidad, al exigir que sus egresados obtenga el título profesional a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la nueva ley universitaria.

II. REVISIÓN DE LITERATURA.

2.1. Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

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

Ortiz (2013) en su tesis titulada: Alternativas de financiamiento para las MYPE, en México. Cuyo objetivo fue presentar alternativas viables de financiamiento de acuerdo a las MYPE de la región; encontrando que, la banca comercial no es una opción viable de financiamiento para las MYPE de Huajuapán y Chilapa, debido a la serie de requisitos que exigen y las altas tasas de interés que cobran. Asimismo, estableció que, la carencia de financiamiento se debe en parte que su administración es empírica y su organización es informal, por lo anterior, no tienen la capacidad de reunir y elaborar los requerimientos exigidos para calificar a un crédito; también, porque carecen de garantías hipotecarias, lo que está asociado a que no tienen una visión ni conocen de cerca los esquemas de financiamiento de la banca comercial

Zapata (2007) en su tesis titulada: Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en las pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona- España, investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. La primera fase de investigación fue cualitativa, analizó a cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. 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; tomó de base la filosofía de una de las empresas. Concluyendo en lo siguiente: en las PYME deben existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al Director General alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue

que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza; es decir, un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Moya (2009) en su tesis titulada: Estudio para la creación de un centro de capacitación especializada e integral para empresarios de la microempresa en el distrito metropolitano de Quito - Ecuador. La investigación de mercado permitió determinar la existencia de una apreciable demanda insatisfecha referida a cursos de capacitación, lo que permitió aseverar que el proyecto es comercialmente viable. La inversión del proyecto se financió con aporte de capital propio y crédito bancario, en el 61% y en el 39% respectivamente. Los ingresos esperados tienen valores crecientes en función del número de cursos ejecutados al año.

2.1.2 Nacionales.

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos en la Región Cajamarca; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Vásquez (2014) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, rubro compra/venta de repuestos automotrices. Tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de repuestos automotrices del distrito de Chimbote, 2012. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 15 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados y conclusiones: El 87% de los dueños de las MYPE estudiadas son mayores de 40 años, el 60 % realizan sus actividades comerciales con recursos financieros propios y el 40% con recursos financieros de terceros, los cuales en un 100% fue del sistema bancario y el 50% de dicho financiamiento fue utilizado para comprar activos fijos. En cuanto a las conclusiones, la mayoría de las MYPE estudiadas tienen más de 3 años en la compra/venta de repuestos automotrices, cerca de dos tercios no solicitaron créditos de terceros para financiar sus actividades; sin

embargo, poco más de un tercio sí lo hicieron, siendo éstos en su gran mayoría de corto plazo y no de largo plazo, situación que no permite su crecimiento y desarrollo. Copa (2013) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de artículos de ferretería, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012. El objetivo general fue, Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y Venta de Artículos de Ferretería en el Distrito de Tacna, Periodo 2011-2012. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% son adultos, el 47% es del sexo masculino y el 53% femenino, y el 53% tiene secundaria completa. Asimismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 40% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 100% tienen de uno a tres trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 73% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 20% no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos, el 80% si recibió capacitación y el 80% recibió de uno a dos cursos de capacitación.

Yovera (2014) en su tesis titulada: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla, 2014. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, usando la metodología de diseño descriptivo, llegó a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 88% tienen entre los 26 a 60 años, el 62% son de sexo femenino y el 38% tiene grado de instrucción de secundaria completa, Respecto a las Características de las MYPES: El 100% se dedican más de 2 años al rubro, el 50% tiene trabajadores permanentes, el 50% son eventuales, y el 80% se formaron por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 10% de los encuestados se financiaron con fondos propios, el 90% se financiaron con fondos de terceros, el 70% obtuvo el crédito de entidades no bancarias como son las Cajas Municipales y el 20% de entidades bancarias como en Mi banco y el 70% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo. Respecto a la

capacitación: El 40% recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al recibir un préstamo, el 80% considera a la capacitación como una inversión, el 70% del personal recibió capacitación de los cuales el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó.

2.1.3 Regionales.

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en la región de Cajamarca, menos en la provincia de San Marcos; donde se hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Mejía (2013) en su tesis titulada: Impacto del sobreendeudamiento generado (IMFS) en el desarrollo sostenible de las MYPE del distrito de Cajamarca, llegó a los siguientes resultados: Que en los últimos diez años se han observado en la economía peruana, un importante dinamismo del sector financiero orientado a ofrecer servicios financieros a microempresas o empresas familiares o productores individuales. Sin embargo, este dinamismo no es del todo alentador, ya que es interesante ver como cada vez que se habla de la posibilidad de que haya un creciente sobre endeudamiento de los hogares en el Perú, se escuchan opiniones muy encontradas, desde las que expresan diferentes niveles de preocupación hasta las afirmaciones tajantes de que no existe tal problema. Por lo que la provincia de Cajamarca no es ajena a esta latente problemática. De lo anteriormente mencionado el tema y problema de investigación se originó como resultado de la percepción de sobreendeudamiento de los clientes durante el desempeño laboral en la institución micro financiera (IMF) EDYFICAR en la provincia de Cajamarca; además de observar reportes de las centrales de riesgo en donde varios clientes estaban mal calificados y como esta calificación los afectaba para acceder a varios créditos. Mediante la aplicación de entrevistas y encuestas directamente con los microempresarios y diferentes clientes de las IMF se ha logrado comprobar la hipótesis de que el sobreendeudamiento generado por éstas, genera un impacto negativo en el desarrollo sostenible de las MYPE de la provincia de Cajamarca.

2.1.4 Locales.

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en alguna ciudad de la provincia de San Marcos que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

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

2.2 Bases teóricas:

2.2.1 Teorías del financiamiento:

Según la teoría, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones siendo a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de **Modigliani y Miller (1958)** afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, posteriormente muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales de comienzo de los años 60's, las cuales afirman que la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión, tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 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. Sin embargo, 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). Está aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad, algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento. Consiste en hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), quienes pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por el juego de dos agentes, generalizándose a varios agentes (Nash, 1950). En definitiva, el equilibrio de Nash es como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (**Sarmiento, 2004**).

Por otro lado, **Alarcón (2007)** muestra la teoría de la estructura financiera:

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 puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica, la política financiera de la empresa y el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general (**Alarcon, 2007**).

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 diferencian a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones (Alarcon, 2007).

Proposición I de M&M. Brealey y Myers 1993, explican que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independiente de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Alarcon, 2007).

Proposición II de M&M. Brealey y Myers 1993, explican que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Alarcón, 2007).

Proposición III de M&M. Fernández, 2003, explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversionista; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Alarcon, 2007).

Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias Pecking Order establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas

es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda con bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor evaluación que las acciones y en último lugar, con nuevas acciones.

Fuentes de financiamiento

Según **Briceño (2009)**, las fuentes de financiamiento son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocio.
- **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 beneficioso para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. estas 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.

El financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo

El Financiamiento a corto plazo.

Significa que se paga en un año o menos generalmente este tipo de financiación se utiliza para satisfacer las necesidades producidas por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales en la posición financiera de la empresa, lo mismo se hace para los gastos permanentes.

Según **Briceño (2009)**, los sistemas de financiamiento a corto plazo son:

- a) **Crédito comercial:** Es el ofrecimiento de crédito por parte de un proveedor de bienes y servicios, a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Ambos pactan una fecha de pago que obviamente el cliente deberá respetar y cumplir porque de lo contrario puede caberle alguna acción legal en su contra por no respetar conforme el plazo estipulado.
- b) **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- c) **Pagarés.** Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el que formula el 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.
- d) **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. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.
- e) **Papeles comerciales:** Esta partida 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.
- f) **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 ellas.
- g) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este

caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo

Significa que se paga a más de un año. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias. El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.

Asimismo, **Briceño (2009)** establece que los sistemas de financiamiento de largo plazo son:

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

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

Fuentes de financiamiento formal

Según **Alvarado, Portocarrero, Alvarado, Portocarrero, Trivelliy, Gonzáles, Galarza & Venero (2001)**, las fuentes de financiamiento formal son aquellas

entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS, tales como:

- a. Entidades financieras no bancarias:** Cabe mencionar que el financiamiento de las entidades financieras de confianza permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.
- b. Bancos en el Perú:** Los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector.
- c. Cajas municipales de ahorro y crédito:** Son instituciones reguladas y de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios.
- d. Cajas rurales de ahorro y crédito:** Fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.
- e. Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa:** Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas.

f. Cooperativas de ahorro y crédito: Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros.

g. Fuentes de financiamiento semiformal

Según **Alvarado, Portocarrero, Trivelly, Gonzáles, Galarza & Venero (2001)**, son aquellas entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están: las ONG y las instituciones públicas: Banco de Materiales -BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG.

Fuentes de financiamiento informal

El crédito no formal es el resultado de la interacción de una vasta demanda por servicios financieros que no puede ser satisfecha por prestamistas formales, por lo que a su vez cuentan con mayor presencia en escenarios donde logran mitigar las imperfecciones de los mercados financieros y/o cuando existen fallas en otros mercados Según **Alvarado, Portocarrero, Trivelly, Gonzáles, Galarza y Venero (2001)**, las fuentes de financiamiento informal son:

- a. Prestamistas profesionales:** Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.
- b. Juntas:** Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.
- c. Comerciantes:** Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos.

Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

- d. Ahorros personales:** Los ahorros personales son, la primera fuente de financiamiento con capital que se usa cuando se inicia un nuevo negocio. Con pocas excepciones el empresario debe aportar una base de capital, por lo que un nuevo negocio necesita de un capital que le permita cierto margen de error. En los primeros años un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda (**Longenecker, Moore, Petty & Palich, 2007**).

Por su parte, **Silupú (2013)** establece que se debe de analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno generalmente encuentra es que el costo de la deuda es menor que el costo de los recursos propios, es por eso que optan las empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma. Además, la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al del pago del impuesto (ahorro fiscal).

Instituciones financieras

En los diferentes países, 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, tanto a personas naturales, como a organizaciones.

Según **Pérez y Capillo (2011)**, las instituciones financieras se clasifican en:

- **Instituciones financieras privadas:** Son aquellas donde los inversionistas a través de interés generados de los préstamos e inversiones multiplican su capital, se dividen en: 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:** Son aquellas instituciones subsidiadas por el gobierno federal, para contribuir a la creación y desarrollo de la pequeña y mediana empresa, se divide en: Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- **Entidades financieras:** son instituciones que realizan operaciones de intermediario financiero, el nombre de 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 & Campillo, 2011**).

El financiamiento de las MYPE

Para Silupú (2013) actualmente el mundo de las micro finanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, el costo del financiamiento obtenido vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector MYPE muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. A este respecto, existe una regla básica dentro de las finanzas.

En esta perspectiva, las MYPE a nivel mundial, regional y local, tanto en los países desarrollados como en los en vías de desarrollo enfrentan varios problemas entre los que resalta lo relacionado con un adecuado financiamiento. En gran parte esto se explica por la falta de políticas adecuadas que no logran poner en su justa dimensión los beneficios económicos y sociales que representa el hecho de que las MYPE tengan acceso a un financiamiento adecuado a sus necesidades; lo que se agrava mucho más aún, por falta de información y falta de capacidad de gestión de los propietarios de las MYPE (**Jiménez, 2014**).

El financiamiento de las MYPE en Latinoamérica

El financiamiento en América Latina aún sigue teniendo tareas pendientes respecto al acceso al financiamiento de las microempresas. Tal es el caso de Chile y México, en donde no han avanzado en la profundización del acceso al financiamiento de las microempresas en los últimos años. Asimismo un caso preocupante es el de Brasil, con una muy baja profundidad de su sistema financiero y de cobertura de la microempresa con financiamiento. A la inversa, Perú ha hecho un gran esfuerzo para mejorar el acceso al crédito incluyendo a las microempresas formales e informales.

Igual situación tienen igualmente ha sido la situación en Ecuador, Bolivia, República Dominicana y Nicaragua (**Henriquez, 2009**).

En América Latina una asignatura pendiente es la microempresa, aunque se han realizado avances importantes. Financiar a la microempresa informal puede tener incidencia en su formalización y en otra serie de aspectos positivos, por lo que se recomienda no dejarla al margen de este tipo de programas. Es necesario diversificar y fortalecer intermediarios financieros no bancarios para mejorar el acceso al financiamiento de las empresas más pequeñas e informales. Otro déficit en materia financiera es el financiamiento para creación de empresas y para sus primeros años de operación. Para que los bancos operen con este tamaño de empresas más masivamente se necesita desarrollar instrumentos complementarios como fondos de garantía y otros, que se han desarrollado en los últimos años (**Henriquez, 2009**).

2.2.2 Teorías de la capacitación:

La sociedad post-capitalista. En el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite 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. 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 (**Drucker, 1993**).

Nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista (**Perú”, 2005**).

Capacitación y competencias. Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje, donde se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales 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).

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

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

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

Asistencia técnica. Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico, ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (MTPE, 2003). Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona (Proinversión, 2006).

Asesoría. Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización (MTPE, 2003).

Consultoría. Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial (MTPE, 2003).

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

Capacitación y desarrollo empresarial.

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

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

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

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

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

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

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

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

Marco legal de la capacitación de las MYPE en el Perú.

Según, la Ley N.° 28015, Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en

el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE. Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas (**Thompson, 2013**).

Programas de apoyo a la capacitación de las MYPE en el Perú

A partir de la investigación realizada, se concluye que en el Perú no se han generado suficientes incentivos para la capacitación de la MYPE, como sí sucede en otros países. En la actualidad existe un solo programa llamado mi empresa, a través del cual se han centralizado los diferentes servicios que la MYPE requiere. El programa mi empresa ha tomado las riendas de Perú emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante del gobierno anterior. A continuación se describirán en forma breve algunas características del funcionamiento de estos programas (**MTPE, 2006**)

Programa mi empresa. El actual gobierno a través del ministerio de trabajo ha considerado que las necesidades de los emprendedores y las MYPE, en comercialización, financiamiento, infraestructura, tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas, desde mayo del año en curso, por el programa mi empresa del (**MTPE, 2003**).

Programa Perú emprendedor. Con la finalidad de promover el desarrollo de la MYPE, durante el periodo 2001-2006, la Dirección Nacional de la MYPE desarrolló un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue promover la Fuente: (**MTPE, 2003**). El desarrollo de la MYPE y operó en catorce regiones: Ancash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

2.2.3 Teorías de la empresa:

La teoría de la empresa consiste en una serie de teorías económicas que explican y predicen la naturaleza de una empresa, compañía o entidad financiera, incluida su existencia, el comportamiento, la estructura y la relación con el mercado.

En la economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre empresas. Un mercado competitivo, es aquel donde existe muchas empresas compitiendo en el mercado, cada una de ellas lucha por

conseguir y retener clientes. En un mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra o se vende el producto o servicio en cuestión, es por ello que a las empresas que participa en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio (**Coase, 1937**).

En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta pero aun precio mayor. Una de las desventajas, al menos desde el punto de vista teórico es que el monopolio absorbe una parte del bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por estos dos motivos el monopolio se considera una estructura industrial ineficiente. Los mercado de competencia monopolística son, como indica su nombre, industrias donde hay muchas empresas pero cada una tiene un control limitado sobre un sector del mercado y cierto nivel de discrecionalidad para establecer precios que depende de su grado de diferenciación. En esta industria es relativamente fácil entrar y salir. Existen dos formas de asignación de recursos: el mecanismo de mercado regido por un sistema de precios que señala la escasez de recursos y el mecanismo de la jerarquía, donde las decisiones de asignación son tomados por el dueño, gerente o por el director de la empresa. Sin embargo los costos por usar en el mercado no son la única razón de la que existen las organizaciones. Existen otros factores como las fallas de mercado.

La información asimétrica se da en el momento cuando dos partes que llevaran a cambio un intercambio de recursos. En la presencia de información asimétrica el consumidor y el proveedor pueden no alcanzar lo que en otras circunstancias sería un intercambio de mercado exitoso. Los rendimientos crecientes a escala consistente un mercado donde no es proporcional, la oferta con la demanda, dándose necesariamente la ausencia de equilibrio. El poder de mercado es una falla del mecanismo de precios. En estos casos se fijan niveles de precios en un nivel diferente al competitivo, distorsionando por consiguiente la asignación de recursos.

Características de la empresa:

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

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

Tipos de empresas: se clasifican de la siguiente manera.

Por su tamaño:

Micro y pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas.

Por su actividad:

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

Por su ámbito:

- Locales
- Provinciales
- Regionales
- Nacionales
- Multinacionales

Por su propiedad:

- Públicas
- Privadas

2.2.4 Teorías de las micro y pequeñas empresas.

Según la Ley N^o. 28015, **Ley de Promoción y Formalización 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 objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Según la **Ley N^o. 29051**, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las MYPE en las diversas entidades públicas. Tiene como objeto contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan

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

La Ley N^o. 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, 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, y
- Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

En el aspecto tributario

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

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e

innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dichos gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además se modifica el decreto legislativo 937, ley del nuevo régimen único simplificado permitiendo que pueda acogerse a este las empresas individuales de responsabilidad limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en norma.

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

En el aspecto laboral.

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

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

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

La Ley N^o. 26904, Ley que Declara de Preferente Interés la Generación y Difusión de Estadísticas Sobre Pequeña y Microempresa. 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.

La Ley N^o. 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales, establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización.

La Ley N^o. 27972, Ley Orgánica de Municipalidades. Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las facultades para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les concede autonomía política, económica y administrativa, y determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas.

2.2.5 Teorías de los sectores productivos.

Son los segmentos en los cuales se divide la actividad económica global del país, trabajo organizado que realiza la población con ideas de tomar los recursos naturales y convertirlos en riqueza. A estas actividades, la Economía las ha clasificado en tres grandes sectores:

Sector primario: Este sector está conformado por aquellas actividades económicas extractivas de recursos naturales, es decir están incluidas las actividades cuya producción se obtiene directamente de la naturaleza encaminando, al hombre, a obtener directamente las materias primas para el consumo inmediato o como insumo para la producción de otros bienes. Este sector donde predomina la industria de extracción caracteriza a los países dependientes con economías débiles o

subdesarrolladas. Pertenecen a este sector: La pesca, la agricultura, la silvicultura, la caza, la ganadería, la minería **(Real s.f)**.

Sector secundario: Este sector está conformado por aquellas actividades económicas de transformación de materias primas e insumos en bienes terminados, en este sector las actividades son más complejas y necesitan de trabajadores especializados o profesionales que trabajan de acuerdo a su especialidad. Este sector de-manda grandes inversiones, maquinaria pesada, locales con infraestructura adecuada, etc. Los países que poseen esta clase de empresas son denominados industrializados o desarrollados. Pertenecen a este sector: la siderurgia, la textilera, la construcción **(Real s.f)**.

Sector terciario: Este sector está conformado por aquellas actividades económicas orientadas a la prestación de servicios que servirán en la producción o para satisfacer directamente las necesidades. La prestación de servicios se da tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. Forman parte de este sector: el transporte, el comercio, las actividades profesionales **(Real s.f)**.

El proceso económico

La vida económica se desenvuelve a través de una serie de actividades que median entre la aparición de las necesidades y la satisfacción de la misma. Estas actividades que el hombre realiza para crear recursos materiales necesarios para satisfacer sus necesidades, teóricamente ordenadas, constituyen el proceso económico. Presenta cinco fases o etapas, las cuales se van a llevar a cabo de manera constante **(Real s.f)**.

La producción. Para satisfacer sus necesidades materiales el hombre necesita recurrir a los bienes y como éstos no se encuentran a mano, o se presentan de manera imperfecta, se requiere buscarlos o transformarlos. En esto reside la primera fase de la actividad económica, la cual consiste en una serie de actividades que se despliegan para conseguir los bienes necesarios. La producción consiste pues en transformar los recursos naturales en insumos y éstos en bienes terminados con ideas de superar la escasez y así satisfacer nuestras necesidades **(Real s.f)**.

La circulación. Una vez producidos los bienes, es preciso colocarlos al alcance de todas las personas que las necesitan; para tal fin, se realiza el traslado de los bienes producidos, desde los lugares de producción hasta los mercados y de aquí a los consumidores **(Real s.f)**.

La distribución. Es la fase del proceso económico en la cual se retribuye a los propietarios de los factores productivos por su contribución en la creación de la riqueza en esta fase los que participan en la producción reciben un ingreso.

- a. Naturaleza renta
- b. Trabajo Salario
- c. Capital Interés
- d. Empresa Ganancia
- e. Estado Tributos

El consumo. Por último, lo que concierne al uso y disfrute del bien producido para nuestra satisfacción, constituye la cuarta fase. El consumo depende del nivel de ingreso de cada agente económico, en esta fase una parte de los ingresos no se consume; se destina al ahorro. Si el consumo es menor al ingreso existirá capacidad de ahorro **(Real s.f)**.

La inversión: Esta fase del proceso económico consiste en utilizar el ahorro en una nueva producción o dedicarlo a financiar un nuevo proceso productivo a través de adquirir bienes de capital: máquinas, herramientas, etc. Estas "FASES", en realidad, se presentan todas juntas, no una después de otra; pues, a la vez que se consume también se produce, se comercia, se hace inversiones y se presentan los problemas derivados de la desigual distribución de la riqueza y muchos otros **(Real s.f)**.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

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

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas,

o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos financieros para propios.

2.3.2 Definiciones de capacitación:

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz (**Vásquez, 2014**).

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias. 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 el contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo (**Vásquez, 2014**)

2.3.3 Definiciones de empresa:

La empresa es la unidad económica social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.

En general, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas. Para cumplir con este objetivo la empresa combina naturaleza y capital. Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas (Sánchez, 2002).

2.3.4 Definiciones de micro y pequeñas empresas:

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas (Ramos, 2014).

Tipología de las MYPE:

a. MYPE de acumulación

Las MYPE de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

b. MYPE de subsistencia

Las MYPE de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria.

Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo Significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

c. 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. El plan nacional enfatiza el hecho

que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

Características de las MYPE:

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.

2.3.5 Definiciones de sectores productivos:

La actividad económica por excelencia es la producción de una amplia gama de bienes y servicios, cuyo último destino es la satisfacción de las necesidades humanas.

La producción de un país se encuentra por el volumen producido por todas las actividades económicas que se realizan en él. Cada uno agrupa actividades productivas con características en común, guardando una unidad y diferenciándose de las otras agrupaciones. Tradicionalmente, la producción global se ha dividido en tres sectores que a su vez, están integrados por varias ramas productivas. Sin embargo cabe mencionar que actualmente existe un cuarto sector y el debate sobre un quinto sector productivo (**Velázquez, 2011**).

Definición de comercio

Se denomina comercio a la actividad socio económica consistente en la compra y venta de bienes, se para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto de intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles (**SCIAN, 2002**).

Definición de ferretería

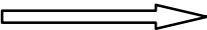
En líneas generales, una ferretería es un establecimiento comercial dedicada a la venta de insumos para el bricolaje, la construcción y otras necesidades del hogar, normalmente es para el público en general.

Las ferreterías nos ayudan en proveernos en todo lo relacionado a la casa, al hogar, dentro de las mismas podemos encontrar diferentes utensilios o accesorios que son utilizados día a día en la vida de las personas en sus hogares, un claro ejemplo de esto es la caja de herramientas ante cualquier inconveniente de tornillos, clavos, cerraduras, tendremos a nuestra disposición las herramientas de trabajo que nos brinda varias soluciones gracias a los accesorios que encontramos en ellos.

III: METODOLOGÍA.

3.1 Diseño de la investigación

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

M  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento y capacitación.

3.1.1 No experimental

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

3.1.2 Descriptivo

Fue descriptivo porque la investigación solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

3.2 Población y muestra.

3.2.1 Población.

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas a la compra venta de artículos de ferretería.

3.2.2 Muestra

Se tomó una muestra consistente en 10 MYPE, que representó el 50% de la población en estudio, la misma que fue seleccionada de manera dirigida.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de Instrucción.	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE.	Giro del negocio de las MYPE.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las MYPE	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años

		Número de trabajadores	Razón: 1 trabajador 2 trabajador 3 trabajador más de 3 trabadores
		Objetivos de las MYPE	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia otros: Especificar

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Financiamiento en las MYPE	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicito crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el Monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa:

			Especificar el Monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No

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

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

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos.

3.4.1. Técnicas.

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

3.4.2. Instrumentos

Para la recopilación de la información de campo se utilizó como instrumento un cuestionario de 25 preguntas cerradas.

3.5 Plan de análisis.

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se empleó el análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel. Luego, la información más relevante en función a los objetivos específicos, se describen en los cuadros 01, 02, 03 y 04, para a partir de allí, se hizo el análisis de resultados correspondiente.

3.6 Matriz de consistencia

La matriz de coherencia lógica, se encuentra en el anexo 01.

3.7 Principios éticos

No aplicó, porque no se ha manipulado a personas, tampoco objetos y/o cosas.

IV. RESULTADOS YANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015.

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 100% (10) de los representantes legales de las MYPE encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 64 años.
Sexo	02	El 60% (6) son del sexo masculino y el 40% (4) son del sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 30% (3) tiene educación superior universitaria completa, el 20% (2) tiene superior universitaria incompleta, el 20% (2) tiene secundaria completa, el 20% (2) tiene secundaria incompleta y el 10% (1) tiene primaria completa.
Estado civil	04	El 40% (4) son convivientes, el 40% (4) son casados, el 10% de (1) son divorciados y el 10% (1) son solteros.
Profesión u ocupación	05	El 30% (3) son comerciantes, 20% (2) son docentes, el 20% (2) son ingeniero,s el 10% (1) es técnico en enfermería, el 10% (1) es agricultor y el 10% (1) es moto taxista.

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

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015.

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al sector y rubro	06	El 20% (2) se dedica por 3 años a la actividad de comercio y el 80% se dedica al negocio por más de 03 años,
Formalidad de la MYPE	07	El 90% (9) de las MYPE encuestadas son formales y el 10% (1) es informal.
Nro. De trabajadores permanentes	08	El 40% (4) tiene 01 trabajador, el 40% (4) tiene 02 trabajadores y el 20% (2) tiene más de 3 trabajadores.
Nro. De trabajadores eventuales	09	El 20% (2) tienen 01 trabajador eventual, el 40% (4) tiene 02 trabajadores eventuales, el 20% (2) tiene 03 trabajadores, el 20% (2) tiene más de 03 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las MYPE	10	El 90% (9) se formó para obtener ganancias y el 10% (1) dijo que la formación de sus MYPE fue por subsistencia.

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

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería - San Marcos – Cajamarca, 2015.

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento de la actividad	11	El 30% (3) financia su actividad con fondos propios y el 70% (7) lo hacen con fondos de terceros.
De qué sistema financiero	12*	El 86% (6) ha obtenido su crédito de entidades no bancarias y el 14% (1) ha obtenido su crédito de entidades bancarias.
Nombre de la institución Financiera	13	El 43% (3) no precisa, el 14% (1) a Financiera, el 14% (1) a Banco de Crédito, el 29% (2) a Cajas Municipales.
Tasa de interés que pagó	14	El 100% (7) de los encuestados no precisa que tasa de interés ha pagado por el crédito otorgado.
Monto promedio del crédito solicitado	15	El 43%(3) no precisa, el 57% (4) indica que fue de S/.2,000.00 a S/.10,000.00
Plazo del crédito solicitado	16	El 43% (3) no precisa, el 14% (1) indica que fue de corto plazo y el 43% (3) hace mención a largo plazo.
En que invirtió el crédito	17	El 43% (3) lo invirtió en capital de trabajo, el 14% (1) en mejoramiento del local, el 43% (3) en activos fijos.

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

*A partir de las tablas 12 a la 17, el 100% es 7 Mypes que solicitaron financiamiento de terceros.

4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: Describir las características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería de San Marcos – Cajamarca, 2015.

CUADRO 04

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibió capacitación cuando le otorgaron el crédito	18	El 60% (6) de las Mypes encuestadas dijo que no recibieron capacitación para el otorgamiento de los préstamos y el 40% (4) dijo que sí recibió.
Capacitaciones en los últimos dos años	19	El 50% (5) dijo que no ha recibido algún curso de capacitación, el 30% (3) dijo que recibió un curso y el 20% (2) recibió dos cursos.
Cursos en que participo.	20	El 70% (7) no precisa, 10% (1) en inversión del crédito financiero, el 20%(2) en manejo empresarial.
Personal que recibió capacitación	21	El 10% (1) no precisa, el 60% (6) manifestaron que su personal sí recibió capacitación y el 30%(3) dijo que no recibió.
Año en que recibió la Capacitación	23	El 20%(2) no precisa, el 10%(1) indicó que fue en el año 2014 y el 70%(7) dijo que fue en el año 2015.
La capacitación es una inversión	24	El 100%(10) considera que la capacitación es una inversión para el empresario.
La capacitación de su personal es relevante para su empresa	25	El 100%(10) indicó que la capacitación sí es relevante para su empresa..

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 18, 19, 20, 21, 23, 24 y 25 del anexo 02.

4.2 Análisis de resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1.

- a) Del 100% de las MYPE encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 64 años de edad. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por, Copa (2013) y Yovera (2014), en donde también el 100% son adultos. Estos resultados estarían implicando que los trabajadores por ser adultos, actúan y desempeñan sus actividades empresariales y de comercio con responsabilidad.

- b) El 40% de los representantes legales encuestados afirman que son del sexo femenino y el 60% del sexo masculino, lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Copa (2013) y Yovera (2014), donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino en el 47% y 70%, respectivamente. Estos resultados estarían significando que, las mujeres están tomando una presencia significativa en las actividades empresariales.

- c) El 30% de los microempresarios encuestados afirman que tienen educación superior universitaria completa, lo que concuerda con los resultados encontrados por Copa (2013) y Yovera (2014), donde el 20% y 40% tienen educación superior universitaria completa. Estos resultados estarían significando que, un porcentaje significativo de microempresarios, tienen la formación educativa suficiente para poder atender bien sus negocios.

- d) Del 100% de los representantes legales encuestados, el 40% son convivientes y el 40% son casados. Estos resultados más o menos concuerdan con los resultados de Yovera (2014), donde el 40% son convivientes y el 50% son casados.

- e) Del 100% de los microempresarios encuestados, el 30% son comerciantes. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Yovera (2014), donde el 30% son también comerciantes. Estos resultados estarían implicando que, cerca de 1/3 de los

microempresarios, deben llevar bien sus negocios, porque tienen conocimiento sobre el comercio.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- a) El 80% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio y al rubro de compra/venta de artículos de ferretería hace más de 3 años. Estos resultados estarían implicando que las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados más o menos concuerdan con los encontrados por Yovera (2014), donde el 100% tienen más de tres años en el sector comercio.

- b) El 90% de las Mypes encuestadas son formales, esto estaría implicando que, estas empresas tienen ventajas reales para acceder al financiamiento del sistema bancario, por ser formales; lo que les estaría generando mayores utilidades y rentabilidad, debido a que el sistema bancario cobra una menor tasa de interés por los préstamos que realizan; sin embargo, exigen mayores garantías demostrables en documentos pertinentes. Estos resultados coincide con los encontrados por Yovera (2014), donde el 90% de las Mypes estudiadas son formales.

- c) El 40% de las Mypes encuetadas establecen que tienen un trabajador permanente y el 40% tienen 2 trabajadores eventuales. Estos resultados son similares con los encontrados por Copa (2013) y Yovera (2014), donde el 47% y el 30% tienen un trabajador permanente, el 33% y 30% tienen dos trabajadores eventuales.

- d) El 90% de las Mypes encuestadas formaron su empresa para obtener ganancias. Estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Copa (2013), donde el 100% de las Mypes estudiadas se formaron para obtener ganancias.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- a) El 100% de las MYPE encuestadas, el 70% afirman que financian su actividad con fondos de terceros, lo que son similares con los resultados encontrados por Copa (2013) y Yovera (2014), donde el 67% y el 90 financian su actividad con fondos de terceros.

- b) El 86% de las MYPE encuestadas afirman que recibieron crédito de entidades no bancarias, estos resultados son más o menos similares con los encontrados por Yovera (2014), donde el 70%, recibieron sus créditos del sistema no bancario.

- c) El 100% de los encuestados que recibieron créditos, el 43% no precisa la entidad a quien solicito crédito, el 14% a entidades financieras, el 14% al Banco de crédito y el 29% a Cajas Municipales, lo que no concuerda con los resultados de Copa (2013).

- d) El 100% de los encuestados no precisa que tasa de interés han pagado por el crédito otorgado, estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Copa (2013), donde el 100% no precisa la tasa de interés que pagaron las Mypes estudiadas..

- e) Del 100% de los microempresarios encuestados que recibieron crédito, el 14% afirma que fue a corto plazo y el 43% a largo plazo, lo que no contrasta con los resultados de Yovera (2014), donde el 90% fue a corto plazo y el 10% a largo plazo.

- f) El 43% afirman que invirtieron los créditos recibidos en Capital de Trabajo y el 43% en adquisición de activos. Estos resultados contrastan con los encontrados por Copa (2013) y Yovera (2014) donde el 73% y 70% invirtieron en capital de trabajo.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- a) El 60% de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. Estos resultados coinciden con los encontrados por Yovera (2014), donde el 60% de los representantes legales de las Mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

- b) El 50% de los microempresarios encuestados afirman que no han recibido ningún curso de capacitación. Estos resultados son más o menos parecidos a los resultados encontrados por Yovera (2014), donde 30% de las Mypes estudiadas no recibieron ningún curso de capacitación. Estos resultados estarían implicando que, los propietarios de las Mypes encuestadas no valoran la capacitación a su personal, por ello no se preocupan por buscar e implementar cursos de capacitación.

- c) El 60% de los representantes legales de las MYPE encuestadas afirman que sus trabajadores sí reciben capacitación. Estos resultados son más o menos similares con los encontrados por Yovera (2014), donde el 70% de las Mypes encuestadas si capacitaron a su personal. Estos resultados estarían implicando que los trabajadores capacitados, deben ser más productivos; es decir, deben aumentar su productividad, lo que estaría redundando en una mejor rentabilidad empresarial.

- d) Para el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas la capacitación es una inversión, estos resultados son similares a los encontrados por Copa (2013) y Yovera (2014), donde para el 100% y 80% de la muestra encuestada las capacitaciones recibidas por su personal es considerada como una inversión. Esto estaría implicado que, la capacitación no es un gasto.

- e) Para el 100% de los microempresarios encuestados la capacitación si es relevante para la empresa. Estos resultados coinciden con los encontrados

por Copa (2013) y más o menos a los encontrados por Yovera (2014) donde el 100% y 70% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que la capacitación si es relevante.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

Las principales características de los dueños y/o representantes legales de las Mypes encuestados son las siguientes: La totalidad (100%) son adultos; es decir, sus edades fluctúan entre 26 y 60 años; más de la mitad (60%) son del sexo masculino; poco menos de 1/3 (30%) tiene instrucción superior universitaria y la totalidad (100%) son comerciantes. Dadas estas características de los dueños de las Mypes encuestados, tienen algunas ventajas comparativas, para acceder al financiamiento del sistema bancario.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Las principales características de las Mypes encuestadas del ámbito de estudio son: La mayoría (80%) se dedica al negocio por más de 03 años; más de 1/3 (40%) tienen 2 trabajadores permanentes y la mayoría (90%) se formaron para obtener ganancias. Estas características, también les proporcionan ventajas comparativas y competitivas a las Mypes encuestadas para tener un buen desempeño en el mercado del comercio.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

Las principales características del financiamiento de las Mypes encuestadas del ámbito estudio son las siguientes: Los empresarios encuestados manifestaron respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 70% indica que el financiamiento lo obtuvo de terceros, el 86% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 43% fue de largo plazo, el 43% invirtió en Capital de trabajo, el 43% en activos fijos y el 14% en el mejoramiento de local.

5.4 Respecto al objetivo específico 4:

Las principales características de la capacitación de las Mypes encuestadas del ámbito estudio son las siguientes: Menos de 2/3 (60%) no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos; asimismo, menos de 2/3 (60%) sus trabajadores recibieron algún curso de capacitación; la totalidad (100%) considera que la capacitación es una inversión y el 100% considera que la capacitación es relevante para el desarrollo de sus empresas. Estos resultados estarían significando que, los microempresarios deben procurar darle mayor

importancia a la capacitación de los trabajadores de las empresas; porque ello estaría ocasionando la mejora de la productividad, la competitividad y la rentabilidad.

5.5 Conclusión general: La totalidad (100%) de los microempresarios encuestados son adultos; más de la mitad (60%) son del sexo masculino; poco menos de 1/3 (30%) tiene instrucción superior universitaria y la totalidad (100%) son comerciantes. Asimismo, la mayoría (80%) se dedica al negocio por más de 3 años; más de 1/3 (40%) tienen 2 trabajadores permanentes y la mayoría (90%) se formaron para obtener ganancias. Por otro lado, más de 2/3 (70%) financian sus actividades productivas con créditos de terceros, los mismos que han sido proporcionados por el sistema no bancario formal, siendo dicho financiamiento de largo plazo y utilizado como capital de trabajo. Finalmente, Menos de 2/3 (60%) no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos; menos de 2/3 (60%) de sus trabajadores recibieron algún curso de capacitación; la totalidad (100%) considera que la capacitación es una inversión y el 100% considera que la capacitación es relevante para el desarrollo de sus empresas. Dadas estas características, las Mypes encuestadas del ámbito de estudio, tienen ventajas comparativas y competitivas, para acceder a financiamiento del sistema bancario, lo que estaría implicando menores costos del financiamiento, lo que a su vez, mejoraría la productividad, la competitividad y la rentabilidad de sus negocios, obviamente, todo ello, complementado con programas de capacitación ad hoc.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas.

- Alarcon, A. (2007). La Teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.html>
- Bernilla. (2006). Manual práctico para formar MYPE. Lima: Edigraber. Obtenido de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increcendo-ciencias-contables/article/view/175>
- Besley. (2001). Capítulo II: Finanzas corporativas. Universidad de Zaragoza. Aragón, España.
- Briceño. (2009). Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtm>
- Céspedes. (2009). Cajamarca registra importante crecimiento de micro y pequeñas empresas.
- Coase. (1937). Teoría de la empresa. Obtenido de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/dolaragujereado/2011/09/26/la-empresa-en-la-teoria-de-coase/>
- Copa. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de artículos de ferretería, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012.
- Cuesta. (2006). Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial. España.
- Federal, A. (2009). Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa. Obtenido de <http://us.smetoolkit.org/us/en/content/es/1967/Pr%C3%A9stamos-de-la-Agencia-Federal-para-el-Desarrollo-de-la-Peque%C3%B1a-Empresa-SBA->
- Flores. (2004). "Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana". Lima. Obtenido de

http://www.degerencia.com/articulo/las_pequeñas_empresas_y_las_causas_de_sus_fracasos

Henriquez. (2009). Políticas para las pymes frente a la crisis - Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa. Organización Internacional del Trabajo. Obtenido de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf

Herrera, Limón, & Soto. (2006)., (págs. "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número67, septiembre. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>).

Jiménez. (2014). Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México. Obtenido de <http://itiredhat.upaep.mx/~sistemp/MemoriasColoquio2011/Articulos%202011/Mesa%208%20-%20Desarrollo%20Econ%C3%B3mico/Art%C3%ADculo%201.pdf>

Ley N° 26904. (s.f.). Ley que Declara de Preferente Interés la Generación y Difusión de Estadísticas Sobre Pequeña y Microempresa. Obtenido de <https://www.deperu.com/legislacion/ley-26904-pdf.html>

Ley N° 27867. (s.f.). Ley Orgánica de Gobiernos Regionales. Obtenido de Http://www.mimp.gob.pe/ogde/pdf/2014-ley-organica-gobier-nos-regionales_27867.pdf

Ley N° 27972. (s.f.). Ley Orgánica de Municipalidades. Obtenido de Http://portal.jne.gob.pe/informacionlegal/documentos/Leyes_organicas/Ley_Organica_de_Municipalidades_Ley_N_27972.pdf

Ley N° 29051. (s.f.). Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las mype en las diversas entidades públicas. Obtenido de <http://faolex.fao.org/docs/pdf/per95630.pdf>

Ley N° 30056. (s.f.). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial. Obtenido de http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/ML_GRAL_INVERSION_LEY_30056/Ley%20N%2030056.pdf

- Ley N° 28015. (s.f.). Ley de Promocion y formalizacion de la micro y pequeña empresa. Obtenido de http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
- Markowitz. (s.f.). Definicion de finanzas. Obtenido de <http://www.encyclopediafinanciera.com/gestioncarteras/modelomarkowitz.htm>
- Medina. (2009)., (pág. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008.).
- Mejía. (2013). Impacto del sobreendeudamiento generado (IMFS) en el desarrollo sostenible de las Mypes del distrito de Cajamarca.
- Modigliani, & Miller. (1958). Teoria del financiamiento. Obtenido de <https://www.ucema.edu.ar/conferencias/>
- Moya. (2009). Estudio para la creacion de un centro de capacitacion especializada e integral para empresarios de la microempresa en el distrito metropolitano de Quito. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1264/1/T-ESPE-021569.pdf>
- MTPE. (2003). Plan Nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE. Obtenido de http://www.mintra.gob.pe/contenidos/microempresa/plan_mype/plan_mype.pdf
- Myers. (1984). Preferencias dinámicas de financiación de las empresas españolas. Obtenido de <http://xiforofinanzas.ua.es/trabajos/1046.pdf>
- NJN. (1986)., (pág. http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf).

- OIT. (2005). La formación profesional y la productividad. Obtenido de <http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/ILa%20FP%20y%20la%20productividad.pdf>
- Ortiz. (2013)., (págs. <http://dspace.ucacue.edu.ec/bitstream/reducacue/3958/3/Tesis.pdf>post-capitalista, P. D. (1993).).
- Pérez, & Campillo. (2011). Fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos en la gestión de las micro y pequeñas empresas peruanas. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>
- Proinversión. (2006). Gerenciando una MYPE. Lima, Perú. Recuperado de:.
- Ramos. (2014). Nuevo manual teorico practico de las MYPEs micro y pequeñas empresas. Lima .
- Real, D. (s.f.). Los-Sector-Productivo-El-Proceso-Economico-y-La-Teoria-Del-Valor. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/113574747/Los-Sector-Productivo-El-Proceso-Economico-y-La-Teoria-Del-Valor>
- Sarmiento. (2004). La estructura de financiamiento de las empresas . Obtenido de Colombia: <https://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>
- SCIÁN. (2002). Principales conceptos del Sector comercio. Obtenido de <http://docplayer.es/2213781-Capitulo-1-principales-conceptos-del-sector-comercio.html>
- Sharpe. (1963)., (págs. <http://es.slideshare.net/DavidLobos/modelo-de-william->
- Trujillo. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Arequipa: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de C.
- Vásquez. (2014). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra/venta de repuestos automotrices.

- Williamson. (1985). Teoría de la empresa. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/ramirez_o_me/capitulo_2.pdf
- Yovera. (2014). El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de. Castilla.

6.2 Anexos

6.2.1 Anexo 01: matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
<p>Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra/venta de artículos de ferretería-San Marcos-Cajamarca, 2015.</p>	<p>¿Cuáles son las Características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra/venta de artículos de ferretería - San Marcos-Cajamarca, 2015?</p>	<p>Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de artículos de ferretería - San Marcos – Cajamarca, 2015.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características de los representantes legales en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería - San Marcos – Cajamarca, 2015. 2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería - San Marcos – Cajamarca, 2015. 3. Describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería - San Marcos – Cajamarca, 2015. 4. Describir las principales características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de artículos de ferretería - San Marcos – Cajamarca, 2015.

Fuente: Elaboración propia, en base a información del trabajo de investigación.

6.2.1 Anexo 02: Cuestionario.

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



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

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

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPE del sector comercio-rubro Compra/Venta de artículos de ferretería - San Marcos -Cajamarca, 2015”. La información que usted proporcionará fue utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece su valiosa información y colaboración.

Instrucciones: Marcar con una “X” la alternativa correcta:

I. DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MYPE:

1. Edad del representante legal de la MYPE:

2. Sexo: Masculino (...) Femenino (...)

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 (...)

4. Estado Civil:

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

5. Profesión u ocupación del representante legal

Profesión.....Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:

01 año (....) 02 años (....) 03 años (....) Más de 03 años (....)

7. La MYPE es:

Formal:(....) Informal: (....)

8. Número de trabajadores permanentes.

Ninguno (....) 01(....) 02 (....) 03 (....) Más de 03 (....)

9. Número de trabajadores eventuales.

Ninguno (....) 01(....) 02 (....) 03 (....) Más de 03 (....)

10. La MYPE se Formó para:

Obtener ganancias (....) Subsistencia (....) Sobre vivencia (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

11. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (....) con financiamiento de terceros (....)

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

Entidades bancarias (....) Entidades no bancarias (....) Prestamistas usureros (....) Otros (....)

13. Nombre de la entidad Financiera que recibió el préstamo

.....

14. Qué tasa de interés mensual pagó:

15. Monto Promedio de crédito otorgado:

16. Tiempo del crédito solicitado:

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

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

17. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

No precisa (.....) Activos fijos. (.....) Capital de trabajo (.....) Capacitación (.....) Ampliación local (.....) Otros (.....)

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

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

Si (.....) No (.....)

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

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

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

Inversión del crédito financiero (.....) Manejo empresarial (.....) Administración de recursos humanos (.....) Marketing Empresarial (.....) Otro: especificar (.....)

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

Si (.....) No (.....)

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

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

23. En que años recibió más capacitación:

2014 (.....) 2015 (.....)

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

Si (.....) No (.....)

25. Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

Si (.....) No (.....)

Gracias por su colaboración.

6.2.2 Anexo 03: Tablas de resultados.

1. Respecto a los empresarios.

Tabla N° 01

Edad de los representantes legales de las MYPE

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26-64 Adulto	10	100%
18-25(Joven)	0	0%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 01.

Edad de los representante legales de la

MYPE

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

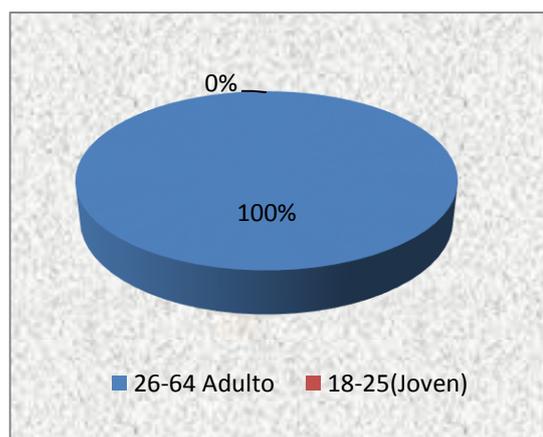


Tabla N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPE

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	6	60%
Femenino	4	40%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 02.

Sexo de los representantes legales de las MYPE

Interpretación: En la tabla 02, se observa del 100% de los encuestados. El 60% son de sexo masculino y el 40% del sexo femenino.

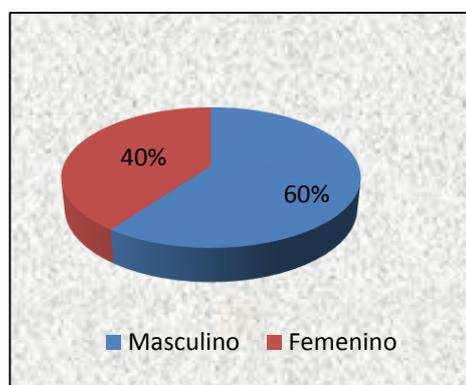


Tabla N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de la MYPE

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria completa	1	10%
Secundaria incompleta	2	20%
Secundaria completa	2	20%
Superior Univ. Incompleta	2	20%
Superior Univ. completa	3	30%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 03.

Grado de instrucción de los representantes legales de la MYPE

Interpretación: En la tabla 03, se observa del 100% de los encuestados. El 30% tienen Superior Universitaria. Completa, el 20% Superior Universitaria. Incompleta, 20% Secundaria incompleta, el 20% Secundaria completa y el 10% primaria completa.

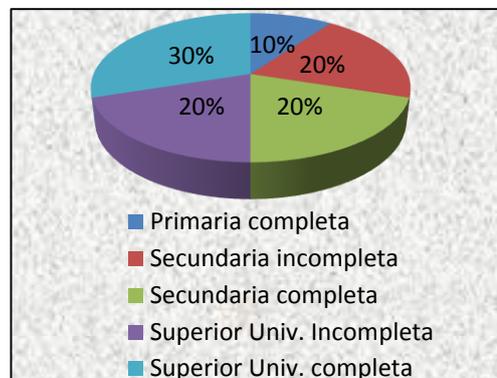


Tabla N° 04

Estado civil de los representantes legales de la MYPE.

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	1	10%
Casado	4	40%
Conviviente	4	40%
Divorciado	1	10%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 04.

Estado civil de los representantes legales de las MYPE.

Interpretación: En la tabla 04, que del 100% de los encuestados, El 10% es soltero, el 40% casado, el 40% conviviente y el 10% divorciado.

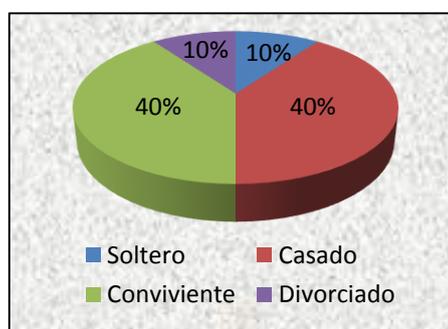


Tabla N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales de las MYPE.

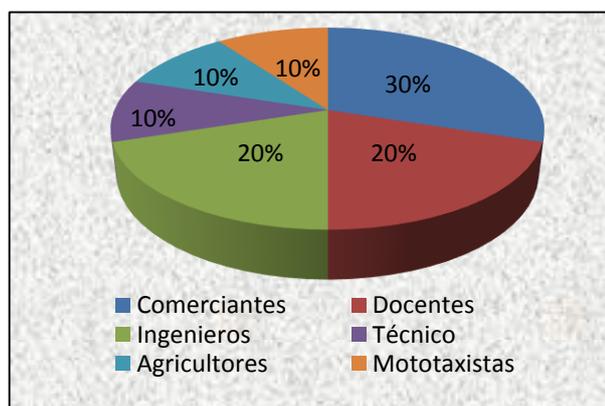
Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciantes	3	30%
Docentes	2	20%
Ingenieros	2	20%
Técnico	1	10%
Agricultores	1	10%
Mototaxistas	1	10%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 05.

Profesión u ocupación de los representantes
legales de las MYPE

Interpretación: En la tabla 05, se observa del 100% de los encuestados. El 30% son comerciantes, el 20% docentes, el 20% ingenieros, el 10% técnicos, el 10% agricultores y el 10% moto taxistas.



2. Respecto a las características de la MYPE.

Tabla N° 06

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

Tiempo en el sector y rubro	Frecuencia	Porcentaje
03 años	2	20%
Más de 03 años	8	80%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 06.

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

Interpretación: En la tabla 06, se observa del 100% de los encuestados; El 80% se dedica al negocio más de 3 años, el 20% se dedican al negocio alrededor de 3 años.

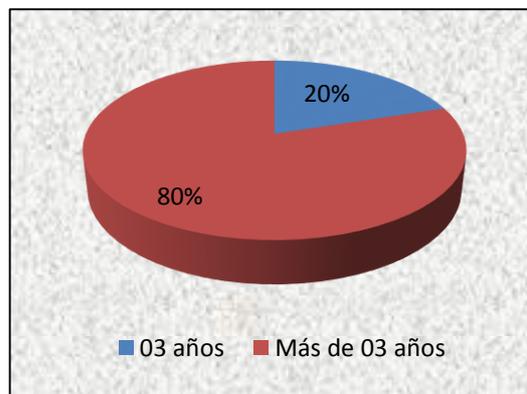


Tabla N°

07

Formalidad de la MYPE

Formalidad de las MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Formal	1	10%
Informal	9	90%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 07.

Formalidad de la MYPE

Interpretación: En la tabla 07, se observa el 100% de los encuestados. El 90% de la MYPE encuestadas son formales y el 10% informales.

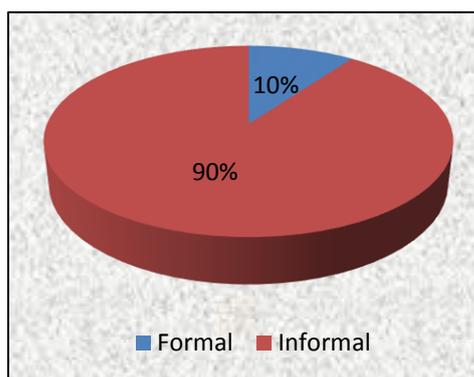


Tabla N° 08

Número de trabajadores permanentes de la MYPE

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
01 trabajador	4	40%
02 trabajadores	4	40%
Más de 03 trabajadores	2	20%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 08.

Número de trabajadores permanentes de la MYPE

Interpretación: En la tabla 08, se observa del 100% de los encuestados. El 40% tiene 01 trabajador, el 40% tiene 02 trabajadores, el 20% tiene más de 03 trabajadores.



Tabla N° 09

Número de trabajadores eventuales de la MYPE

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
01 trabajador	2	20%
02 trabajadores	4	40%
03 trabajadores	2	20%
Más de 03 trabajadores	2	20%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 09.

Número de trabajadores eventuales de la MYPE

Interpretación: En la tabla 09, se observa del 100% de los encuestados. El 20% tienen 01 trabajador eventual, el 40% tiene 02 trabajadores, el 20% tiene tres trabajadores y el 20% tiene más de 03 trabajadores.

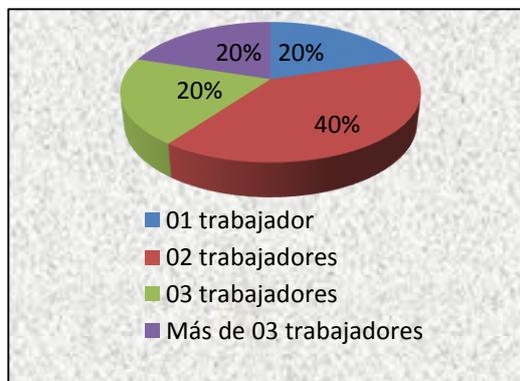


Tabla N° 10

Motivos de formación de las MYPE

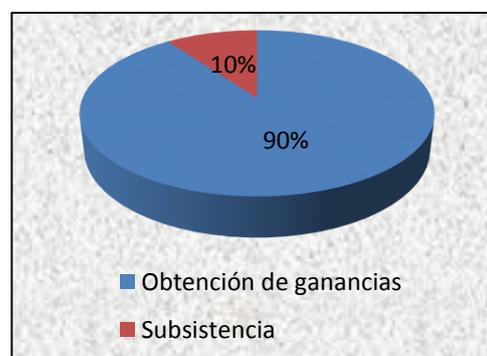
Formado por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	9	90%
Subsistencia	1	10%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 10.

Motivos de formación de las MYPE

Interpretación: En la tabla 10, se observa del 100% de los encuestados. El 90% se formó para obtener ganancias y el 10% para subsistencia.



3. Respecto al financiamiento de las MYPE

Tabla N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	3	30%
Financiamiento de terceros	7	70%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 11.

¿Cómo financia su actividad productiva?

Interpretación: En la tabla 11, se observa del 100% de los encuestados. El 30% financian su actividad con fondos propios y el 70% lo hacen con fondos de terceros.

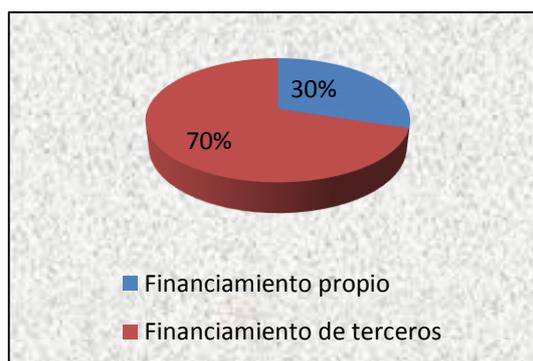


Tabla N° 12

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

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	1	14%
Entidades no bancarias	6	86%
TOTAL	7	100%

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

GRÁFICO N° 12.

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

Interpretación: En la tabla 12, se observa del 100% de los encuestados. El 14% han obtenido su crédito de entidades bancarias y el 86 % de entidades no bancarias.

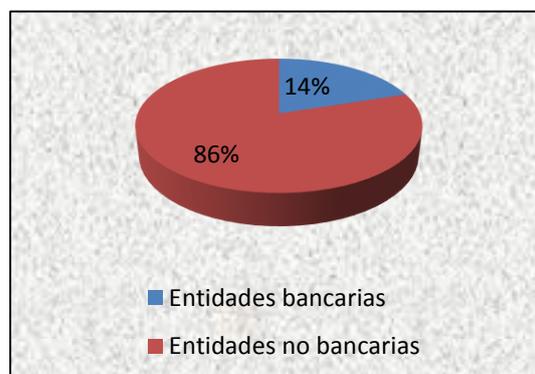


Tabla N° 13

¿Nombre de la institución Financiera?

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Banco de Crédito	1	14%
Caja Municipal	2	29%
Financieras	1	14%
No precisa	3	43%
TOTAL	7	100%

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

GRÁFICO N° 13.

¿Nombre de la institución Financiera?

Interpretación: En la tabla 13, se observa del 100% de los encuestados. El 43% no precisa, el 29% caja Municipal, el 14% de instituciones financieras y el 14% de banco de crédito.

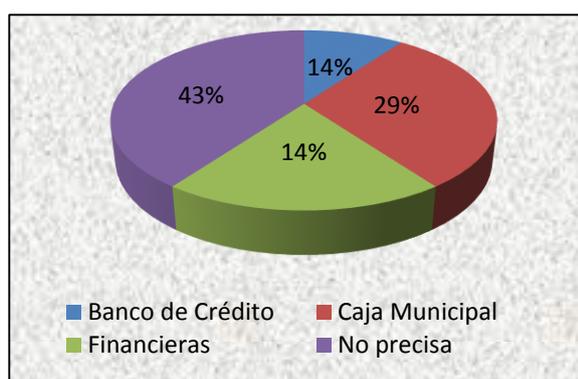


Tabla N° 14

¿Qué Tasa de interés que pago?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
Precisa	0	0%
No Precisa	7	100%
TOTAL	7	100%

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

GRÁFICO N° 14.

¿Qué Tasa de interés que pago?

Interpretación: En la tabla 14, se observa del 100% de los encuestados, no precisa la tasa de interés que pagó.



Tabla N° 15

Cuánto es el monto del crédito otorgado

Crédito solicitado	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	43%
De S/.2000.00 a S/. 10000.00	4	57%
TOTAL	7	100%

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

GRÁFICO N° 15.

Cuánto es el monto del crédito otorgado

Interpretación: En la tabla 15, se observa del 100% de los encuestados que recibieron crédito. El 57% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/.2000.00 a S/.10,000.00 y el 43% no precisar.

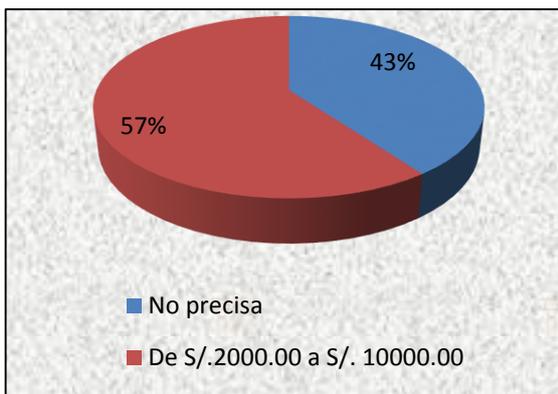


Tabla N° 16

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo de crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	43%
Corto plazo	1	14%
Largo plazo	3	43%
TOTAL	7	100%

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

GRÁFICO N° 16.

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Interpretación: En la tabla 16, se observa del 100% de los encuestados que recibieron crédito. El 43% no precisa a que tiempo se le otorgó el préstamo solicitado, el 14% fue de corto plazo y el 43% a largo plazo.

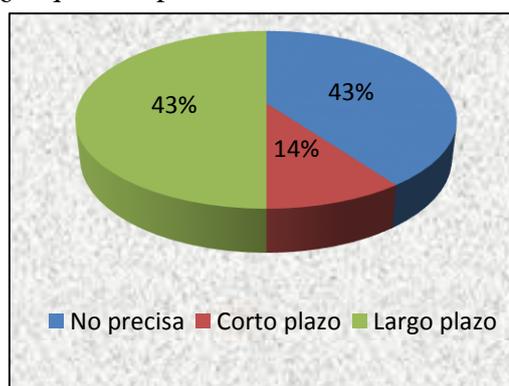


Tabla N° 17

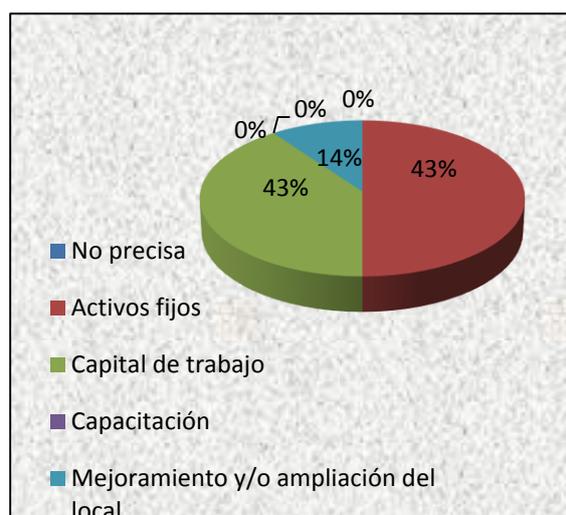
¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Inversión del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Activos fijos	3	43%
Capital de trabajo	3	43%
Capacitación	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	1	14%
Otros	0	0%
TOTAL	7	100%

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y/o representantes legales de las MYPE en estudio.**GRÁFICO N° 17.**

¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Interpretación: Se la tabla 17, se observa del 100% de los encuestados que recibieron crédito. El 43% lo invirtió en capital de trabajo, 14% en mejoramiento y/o ampliación de local y el 43% en activos fijos.

**4. Respecto a la capacitación de las MYPE****Tabla N° 18**

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	4	40%
No	6	60%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 18.

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Interpretación: En la tabla 18, se observa del 100% de los encuestados. El 40% indica que si recibió capacitación y el 60 no recibió.

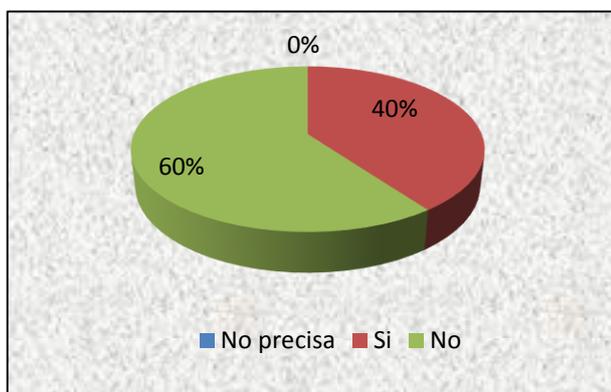


Tabla N° 19

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

N° cursos de capacitación en los 2 últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	5	50%
Uno	3	30%
Dos	2	20%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 19.

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

Interpretación: En la tabla 19, se observa del 100% de los encuestados. El 50% no ha recibido curso de capacitación, el 30% un curso y el 20% dos cursos en los dos últimos años.

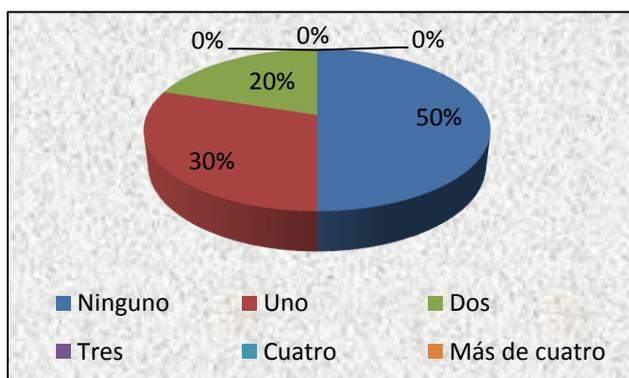


Tabla N° 20

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

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	7	70%
Inversión del crédito financiero	1	10%
Manejos empresarial	2	20%
Administración de recursos	0	0%
Márqueting empresarial	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 20.

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

Interpretación: En la tabla 20, se observa del 100% de los encuestados. El 70% no precisa, 20% ha participado en curso de manejo empresarial y el 10% en inversión del crédito financiero.

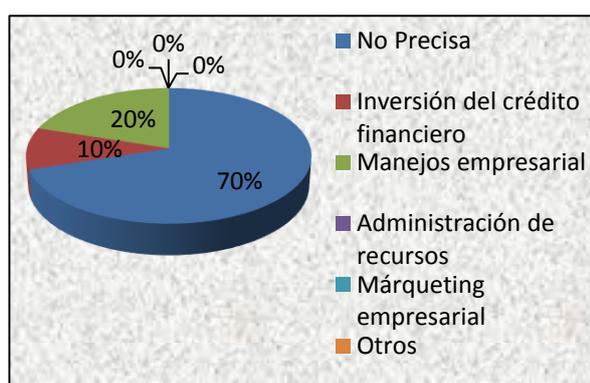


Tabla N° 21

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

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	10%
Si	6	60%
No	3	30%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 21.

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

Interpretación: En la tabla 21, se observa del 100% de los encuestados. El 60% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación, 30% no ha recibido y el 10% no sabe precisar.



Tabla N° 22

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

N° Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	80%
01 curso	2	20%
02 cursos	0	0%
03 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 22.

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

Interpretación: En la tabla 22, se observa del 100% de los encuestados. El 80% no precisa y 20% un curso de capacitación.

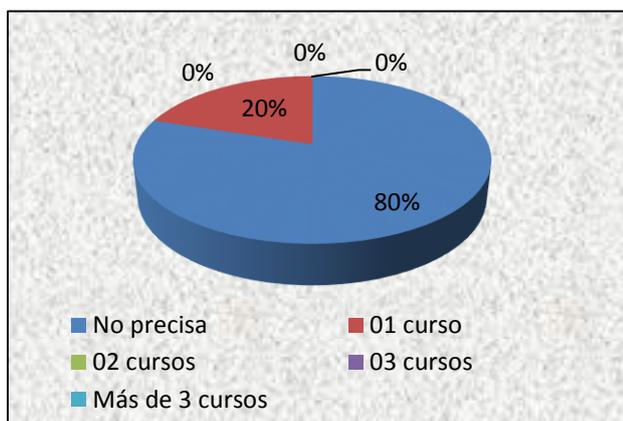


Tabla N° 23

¿En qué años recibió más capacitación?

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	20%
Año 2014	1	10%
Año 2015	7	70%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 23.

¿En qué años recibió más capacitación?

Interpretación: En la tabla 23, se observa del 100% de los encuestados. El 10% recibió capacitación en el año 2014, el 70% recibió capacitación en el año en el 2015, y el 20% no sabe precisar.

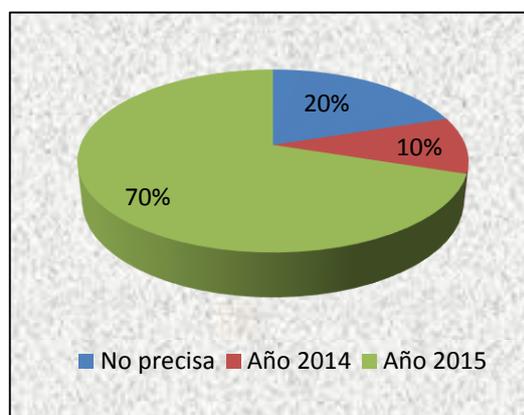


Tabla N° 24

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

La Capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	10	100%
No	0	0%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 24.

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

Interpretación: En la tabla 24 se observa del 100% de los encuestados. El 100% considera que la capacitación como empresario es una inversión.

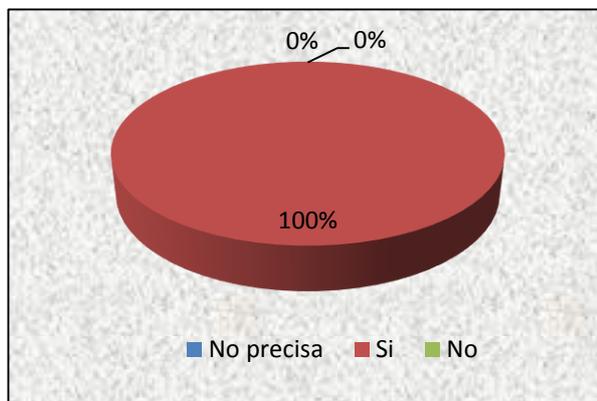


Tabla N° 25

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

La Capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	10	100%
No	0	0%
TOTAL	10	100%

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

GRÁFICO N° 25.

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

Interpretaciones: En la tabla 25 se observa que el 100% de los encuestados considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

