

---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES  
DE CHIMBOTE**

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS-RUBRO CABINAS  
DE INTERNET DEL DISTRITO DE HUACHO, 2013.

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORA**

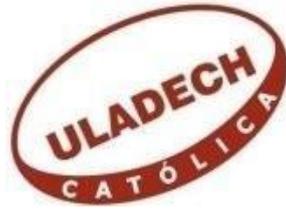
BACH. CAROLINA JESSICA GRADOS CASTILLO

**ASESOR**

MG. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**HUACHO – PERÚ  
2013**





---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES  
DE CHIMBOTE**

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS-RUBRO CABINAS  
DE INTERNET DEL DISTRITO DE HUACHO, 2013.

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORA**

BACH. CAROLINA JESSICA GRADOS CASTILLO

**ASESOR**

MG. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**HUACHO – PERÚ  
2013**



**JURADO EVALUADOR**

**MG. FELIPE LLENQUE TUME**

**PRESIDENTE**

**LIC. ADM. CARLOS REBAZA ALFARO**

**SECRETARIO**

**LIC. ADM. MARÍA MINO ASCENCIO**

**MIEMBRO**

## ***AGRADECIMIENTOS***

*A Dios, por regalarme un día más de vida y permitirme expresar lo siguiente:*

*Agradecer a mis padres por su infinito apoyo, por su gran confianza y amor constante que me brindan el día a día.*

*A mi estimado y respetado Profesor Mg. Fernando Vásquez por el ahínco, la perseverancia y apoyo en nuestro camino profesional.*

## ***DEDICATORIAS***

*A mis padres, a mis tres estrellas que me  
iluminan siempre y a mi razón de ser, mi vida,  
mi Luana.*

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector servicios-rubro cabinas de internet del distrito de Huacho, 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 12 Mypes de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** El 100% de los empresarios encuestados son adultos, el 58% son del sexo masculino y el 50% tiene instrucción superior universitaria completa y el 100% son comerciantes. Así mismo, las Mypes tienen las siguientes características: El 92% tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 100% tienen menos de 10 trabajadores permanentes y eventuales y el 100% son formales y se crearon para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 33% financian su actividad económica con préstamos de terceros préstamos y el 60% lo invirtieron en mejoramiento de sus locales. **Respecto a la capacitación:** El 25% recibieron capacitaciones antes del otorgamiento de los préstamos y para el 100% la capacitación es una inversión.

**Palabras clave:** capacitación, financiamiento, Mypes y rentabilidad.

## **ABSTRACT**

This quantitative research aimed to describe the main characteristics of financing and training of Mypes, services sector, in the field of internet cafes in the district of Huacho, 2013. A sample of 12 Mypes from 20 was taken into consideration in this study. A survey was applied, having the following results: Regarding to the entrepreneurs and the Mypes: 100% are adults, 58% are men and 50% have completed university studies and 100% are businessmen. Respect to the characteristics of Mypes: 92% have more than three years in this business field. 100% have less than ten permanent and eventual employees. 100% are formal enterprise and were created in order to gain profits. Regarding to financing: 33% get financing from third parties and 60% invested it in improving their commercial premises. Respect training: 25% received training sessions before getting financing and for all of them training session is considered as an investment.

**Key words:** training, quality management, Mypes,

## CONTENIDO

	Pág.
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>7</b>
II.1 Antecedentes .....	7
II.2 Bases teóricas.....	13
II.3 Marco conceptual .....	23
<b>III. METODOLOGÍA. ....</b>	<b>26</b>
III.1 Tipo y nivel de investigación .....	26
III.2 Diseño de la investigación .....	26
III.3 Población y muestra.....	27
III.4 Definición y Operacionalización de las Variables.....	27
III.5 Técnicas e instrumentos.....	30
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>31</b>
IV.1 Resultados .....	31
IV.2 Análisis de los resultados .....	35
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>38</b>
<b>VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>40</b>
<b>VII. ANEXOS.....</b>	<b>45</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 01. ....	31
Cuadro N° 02. ....	32
Cuadro N° 03. ....	33
Cuadro N° 04. ....	34

## I. INTRODUCCIÓN

A nivel internacional, en “la mayoría de los” (Citado por Chapilliquén, 2016) países “las micro y pequeñas empresas” (Citado por Chapilliquén, 2016) (Mypess) representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del Producto Bruto Interno. Frente a este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas para conocer sus principales problemas y sus posibles soluciones (Anabell, s/f).

**En Europa,** las Pymes representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 75% en el sector servicios. Los programas de financiamiento de las Pymes en Europa, tienen como objetivo estimular la creación de empresas, facilitando el acceso a una financiación preferente con la única garantía de su proyecto empresarial. Inversiones financiables se dan a través de la adquisición de activos fijos y activo circulante necesario para el desarrollo de la actividad cotidiana, donde los beneficios para todas aquellas Pymes que cumplan los siguientes requisitos: ejercer su actividad y realizar la inversión objeto del préstamo, en el ámbito territorial de cada país; el plan de empresas deberá incluir aspectos innovadores relacionados con el producto y/o servicio, producción, comercialización, gestión, etc. Firma de los promotores como compromiso e implicación del empresario en su proyecto empresarial. Además, estar enmarcada en cualquier sector de actividad, excepto el inmobiliario y el financiero.

En cuanto a los créditos que otorgan las entidades públicas que actúan o han actuado en Europa como entidades financieras, destacan los bancos de desarrollo, de fomento, comerciales, mixtos, agrario, industrial y de vivienda.

A este tipo de préstamos tienen acceso las Mypes que reúnan una serie de condiciones, entre las cuáles están: demostrar que han estado funcionando por un tiempo suficiente, que tienen bienes propios como garantía, rentabilidad del

proyecto, ser confiables en términos de pago, y que lleven una contabilidad básica y tenga una clientela establecida.

La mayoría de los préstamos que se otorgan son de corto plazo, por lo cual se ven limitados a adquirir activos fijos como tierra, locales, maquinaria y equipos que son bienes que sólo pueden ser amortizados en el mediano y largo plazo, sin causar problemas de flujo. Para obtener este tipo de préstamos la Mype debe firmar un pagaré, tener fiadores o activos que puedan ponerse en garantía. El pago del capital y de los intereses lo establece el banco.

Los **préstamos a largo plazo** mayores a un año, requieren mayores garantías, o garantías reales que los de corto plazo; sin embargo, tienen mayores dificultades para su obtención. Estos créditos se utilizan para financiar inversiones en activos fijos (muebles o inmuebles). Así mismo, este tipo de préstamos requieren de una justificación mayor y puede alcanzar hasta la presentación de un proyecto. Ello supone un seguimiento continuo por parte del banco, debido a la extensión del plazo y a las variaciones que se pueden producir en este tiempo. Existe también préstamos de bancos privados; sin embargo, las condiciones exigidas en términos de tasas de interés, plazos y garantías son más duras que las de los bancos públicos. De allí que sea muy difícil para las Mype tener acceso a sus recursos, solo cuando estos bancos canalizan fondos internacionales específicos para pequeñas unidades productivas (Eduardo, 2009 y Comisión Europea, 2012).

En **América Latina** hay algunas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de la pequeña empresa. En México las Mype contribuyen con más del 50% del PBI y brindan 7 de cada 10 empleos. Pero en promedio los nuevos emprendimientos desaparecen antes de cumplir desafíos de funcionamiento. En este escenario es fácil deducir que la innovación corre por cuenta de las grandes empresas, exclusivamente de las transnacionales. Desde el 2001 hasta la fecha, el Estado ha invertido más de US\$ 800 millones en fortalecer programas a favor de las Pyme. Uno de ellos fue el Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE), una red de asesoría a las personas en el

desarrollo del plan de negocios y la puesta en marcha de una nueva empresa. Entre el 2001 y 2006 se han producido 71 incubadoras tradicionales, 140 de tecnología intermedia y 9 de alta tecnología.

En el caso de “Argentina, el Fondo Nacional para la Creación y” (Citado por Chapilliquén, 2016) Consolidación de Micro emprendimientos (FOMICRO) es un programa a cargo del Banco de la Nación Argentino (BNA) y el Ministerio de Economía y Producción. Consiste en que organizaciones sociales se encarguen de la capacitación, asistencia técnica y la aprobación de proyectos de quienes quieran financiamiento para sus empresas. Luego estas organizaciones reciben un porcentaje de los créditos otorgados para solventar los gastos de asesoría. Otra oferta es la del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), que ofrece en Buenos Aires asistencia técnica y capacitación, pero quizá lo más relevante es el programa financiero Créditos a Tasa Cero que se otorga a nuevos y pequeños emprendimientos.

Para promover la cultura emprendedora en Brasil, el servicio brasileño de apoyo a las Microempresas y Pequeñas Empresas (SEBRAE) obtiene por ley el 90% de su presupuesto que llega anualmente a US\$ 450 millones- de las contribuciones del 0.3% de la planilla de las empresas medianas y grandes. Este monto es repartido entre las 37 oficinas regionales, las cuales brindan asesoría profesional a quienes quieran iniciar una empresa. Según el estudio Latín América Business Monitor (LAB), Brasil es el país cuyos empresarios tienen las mejores perspectivas de crecimiento (Pamela, s/f).

**En el Perú, las Mypes** han adquirido un papel preponderante en la economía ya que aquí se encuentran el 98% de las empresas del país. Éstas aportan el 42% del PBI y “ emplean a casi el 80% de la Población Económicamente Activa” (Citado por Chapilliquén, 2016) (PEA). Esto se comprueba fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. También se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad pueden adaptarse

a todo tipo de mercado, es por eso que están presentes en todas las regiones del Perú. Además, las Mypes han aportado a la elevación del índice de emprendedores en el país, llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor, mientras que en otros países el índice promedio es de 9%.

Esto significa que la apertura comercial propugnada en los últimos años, ha permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las Mypes muestran su potencial dinamismo en la economía, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo. También podemos decir que el Perú vive un momento muy expectante en su historia, ya que es considerada una de las economías más emergentes de América Latina. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas (Orlando, s/f y Huaman s/f).

Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte de los gobiernos de turno. No obstante, para resolver estas limitaciones, proponen un Sistema Nacional de Capacitación -mediante un modelo de acciones y estrategias- que articule eficientemente a todos los actores involucrados con las Mype, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios (Castillo, s/f).

Por otro lado, el financiamiento a las Mypes es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico; sin embargo, se puede apreciar el gran problema de financiamiento, siendo éste un obstáculo para su crecimiento y desarrollo. Al parecer, las entidades financieras tienen falta de confianza para otorgar créditos a las Mypes, sobre todo a las microempresas, a pesar de sus denodados esfuerzos para conseguirlos. Por otro lado, para atender sus negocios requieren de programas de capacitación de la mano de obra. También requieren

de apoyo a la innovación, a la mejora de la infraestructura y a sistemas de información (Vela, 2008).

En el “ Perú, las MYPES representan el 98.3% del total de empresas” (Citado por Chapilliquén, 2016), de las cuales, “el” (Citado por Chapilliquén, 2016) 94.4% son micro y el 3.9% son pequeñas; pero, el 74% operan en la informalidad. El grueso de las MYPES informales se ubican fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares (Bortesi, s/f).

Entre los obstáculos de acceso al financiamiento de las MYPES desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros; y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos, y la falta de información para llegar a éstos. Dadas estas dificultades las MYPES tienen que recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito o denominadas juntas (Morales, 2008).

El distrito de Huacho es una zona muy comercial, en donde encontramos diversas empresas en los diferentes sectores económicos. En este panorama, las Mypes en el distrito de Huacho deben conocer:

- a. Amenazas, sensibilidad a la incursión de sus mercados por parte de las grandes empresas.
- b. Ventajas, mejor desempeño en actividades que requieren habilidades o servicios especializados, buen desempeño en mercados pequeños, aislados e imperfectos.
- c. Desventajas, desempeño en actividades de baja intensidad de capital y con alta intensidad de mano de obra, pero con baja productividad.

En Huacho, lugar donde hemos desarrollado la investigación, también en los últimos tiempos se ha incrementado la creación de Mypes dentro de los cuales se encuentran las Mypes del sector servicios, rubro cabinas de internet del

casco urbano de la ciudad de Huacho, de las cuales más o menos la mitad son informales.

No se ha podido encontrar trabajos publicados sobre las características “del financiamiento y” (Citado por Chapilliquén, 2016) la “capacitación de las Mypes del sector servicio” (Citado por Chapilliquén, 2016) en el ámbito de estudio. Es por ello que, se desconoce las “principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de” (Citado por Chapilliquén, 2016) dichas “micro y pequeñas empresas” (Citado por Chapilliquén, 2016), por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dichos créditos. Así mismo, se desconoce si dichas Mypes reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si capacitan o no sus trabajadores, qué tipo de capacitación reciben, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿ **“Cuáles son las principales características del financiamiento” (Citado por Chapilliquén, 2016) y capacitación “de las Mypes del sector” (Citado por Chapilliquén, 2016) servicios – “ rubro” (Citado por Chapilliquén, 2016) cabinas de internet “ del distrito de” (Citado por Chapilliquén, 2016) Huacho, año 2013?** Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: determinar y “describir las principales características del financiamiento” (Citado por Chapilliquén, 2016) y capacitación de “las micro y pequeñas empresas del sector” (Citado por Chapilliquén, 2016) servicios-“rubro” (Citado por Chapilliquén, 2016) cabinas de internet “del distrito de” (Citado por Chapilliquén, 2016) Huacho, año 2013.

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

1. Determinar y describir las principales características de los dueños y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio.
2. Determinar y describir las principales características de las Mypes del ámbito de estudio.

3. Determinar y “describir las principales características del financiamiento” (Citado por Chapilliquén, 2016) de “las Mypes del” (Citado por Chapilliquén, 2016) ámbito de estudio.
4. Determinar y describir las principales características de la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio.

La investigación se justifica porque permitirá conocer “las principales características del financiamiento” (Citado por Chapilliquén, 2016) y la capacitación “ de las micro y pequeñas empresas del sector” (Citado por Chapilliquén, 2016) servicios-“rubro” (Citado por Chapilliquén, 2016) cabinas de internet “ del distrito de” (Citado por Chapilliquén, 2016) Huacho; es decir, se hará un aporte al conocimiento de las Mypes, tanto desde el punto de vista teórico como desde el punto de vista práctico.

Finalmente, esta “investigación se justifica porque servirá como” (Citado por Chapilliquén, 2016) antecedentes y “base” (Citado por Chapilliquén, 2016) teórica “para otros estudios” (Citado por Chapilliquén, 2016) posteriores a ser realizados por los estudiantes de administración de nuestra universidad en otros ámbitos geográficos.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **II.1 Antecedentes:**

**Flores (2004)**, establece que a nivel mundial las pequeñas empresas constituyen una organización socioeconómica de gran impacto, es un establecimiento que requiere poca inversión y tiene una flexibilidad para adaptarse a los cambios, Las pequeñas empresas generan movimientos económicos importantes en sus países. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esa magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión por lo que se convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida. Las grandes potencias industriales; así en la Europa antigua tienen su inicio en las micro y pequeñas empresas. Así por ejemplo, en Inglaterra al principio de la industrialización, se observa en la historia que la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó un mundo

de pequeñas empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes, mercado potencial prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas.

**Vargas (2005)**, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades.

Asimismo, estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

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

como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que dé pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

**Gonzáles, Herrera y Natividad (2008)**, en un trabajo de investigación sobre la gestión económica de las micro y pequeñas empresas manufactureras en el Callejón de Huaylas-Huaraz-Ancash, encontraron entre otros aspectos que, los principales problemas que enfrentan dichas empresas son: escasa capitalización, restringido acceso al crédito formal, falta de recursos humanos calificados, baja tecnología, limitado uso de las modernas herramientas e indicadores de gestión empresarial, escasa información del entorno interno y externo, económica y financiera cuando se toman decisiones, falta de adecuada infraestructura productiva y exigua inversión en tecnología. Así mismo, los autores citados manifiestan que, estos problemas inciden en la gestión económica, porque están basados en conocimientos empíricos y tradicionales, experiencia, buen juicio y el día a día; actividades que contribuyen con incrementar los costos de producción que limita la capitalización y crecimiento sostenido de las Mypes. También afirman los investigadores citados que, las normas y políticas implementadas por el Gobierno Central y Regional, son dispersas, sin conexión entre sí, hechos que limitan su crecimiento de manera sostenida de las empresas. Así mismo, afirman que, el Estado no contribuye significativamente en la constitución y fortalecimiento de las Mypes, ya que su concurrencia éste es necesario mediante la promoción de actividades de capacitación, asistencia técnica, apoyo financiero y promoción de empresas.

**Zapata (2004)**, investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas

empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento.

**Sagastegui (2010)**, en un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** a) La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino.) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** d) El 33.4% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las Mypes encuestados dieron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en

5% y 15% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente. **Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:** a) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). b) El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. c) El 66.7% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados d) El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente. e) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión. f) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación si es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante. g) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios.

**Trujillo (2010)**, en su estudio en el sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** a) La edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el

grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente.

**Respecto al financiamiento:** a) El 75% de las Mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las Mypes encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las Mypes encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. **Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores:** d) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los

empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no.

## **II.2 Bases Teóricas**

### **Teorías del financiamiento:**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller, quienes son los únicos que afirman sobre la ausencia del impacto del financiamiento en el valor de la firma. Después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone

los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Por su parte, 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. Lo que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Ésta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en sí la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (Sarmiento, 2004).

Por otro lado **Alarcón (s/f)**, nuestra las teorías de la “estructura financiera”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

**“La teoría tradicional de la estructura financiera” (Citado por Chapilliquén, 2016)**

“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”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición” (Citado por Chapilliquén, 2016) “RE” y “RN”. “Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

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

**Proposición I:** Brealey y Myers, afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

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

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

“Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son” (Citado por Chapilliquén, 2016):

**“Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

**“Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

**“Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de” (Citado por Chapilliquén, 2016) financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

**“Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio

de acciones o interés parcial en el negocio”. (Citado por Chapilliquén, 2016). (Club Planeta, s/f).

“Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“El Financiamiento a corto plazo, está conformado por” (Citado por Chapilliquén, 2016):

“**Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“**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”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“**Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una” (Citado por Chapilliquén, 2016) "promesa" “incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“**Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“a) **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“b) **Financiamiento por medio de**” (Citado por Chapilliquén, 2016) **la “cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente” (Citado por Chapilliquén, 2016) de ventas “o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“c) **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” (Citado por Chapilliquén, 2016) tiene “el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Financiamiento a corto plazo” (Citado por Chapilliquén, 2016), s/f).

“El Financiamiento a largo plazo, está conformado por” (Citado por Chapilliquén, 2016):.

“ **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

a) “ **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

a) “**Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

b) “**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 (Financiamiento a largo plazo” (Citado por Chapilliquén, 2016), s/f).

“Es por ello que, en nuestros 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, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como” (Citado por Chapilliquén, 2016):

“**Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda,

cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“**Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

“**Entidades financieras:** este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres”. (Citado por Chapilliquén, 2016). Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (Pérez, s/f).

### **Teorías de la capacitación:**

Chacaltana (2005), presenta las teorías sobre capacitación laboral diciendo, 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. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

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

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

costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aún, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador, y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker establecen que, en las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (*schooling models*) y aquellas que se dan posterior a ellas (*post schooling*). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”. Mincer, asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia.

### **La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta**

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker. El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad

mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

### **Las Mypes en el Perú: principales características:**

Según Maza (2004, citado por Vega, 2012), las principales características de las Mypes del Perú son:

Administración independiente: usualmente está dirigida y operada por el dueño.

Incidencia no significativa en el mercado: el área de operaciones es relativamente pequeño y principalmente local.

Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como el administrativo; es decir, el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, ventas, distribución personal, etc.

Actividad no intensiva en capital: en sus actividades productivas predomina el uso de mano de obra.

Limitados recursos financieros: el capital de la empresa, generalmente es suministrado por el propio dueño.

Tecnología, existen dos opciones con relación a este punto: a) Aquellos que consideran que la pequeña empresa utiliza tecnología con relación con relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio. b) Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

Por otro lado, según Vela (2007), las principales restricciones de las Mypes del Perú son:

**Heterogenidad de las Mypes.** Si bien es cierto la Ley 28015 establece las características de las MYPE, todavía son utilizados los criterios tradicionales de número de trabajadores y monto de ventas brutas anuales, por lo que se necesita incorporar otros criterios más técnicos que permitan determinar la capacidad de acumulación de capital, además de diferenciar a las MYPE de las unidades económicas que atienden las necesidades de sobrevivencia de las familias. Adicionalmente, es necesario tratar a las MYPES por su nivel de formalidad o informalidad a partir de considerar los ingresos laborales, aseguramiento de la fuerza laboral y condiciones de empleo, entre otros. Caracterizar a las MYPES con estos criterios permitirá establecer estrategias de programas dirigidos a atender una o más de estas características identificadas.

**Baja productividad.** En las MYPEs los niveles de productividad tienen una correlación positiva con el tamaño de la empresa: es decir, a menor tamaño, menor productividad. Las consecuencias de esta baja de productividad repercuten en la baja calidad del empleo, altos niveles de subempleo y los bajos ingresos de los empresarios y trabajadores.

**La informalidad.** Las MYPEs formales representan el 25% del total de MYPEs, contra los aproximadamente 1.8 millones de MYPEs informales, que alcanzan el 75% del total de MYPEs del país. A medida que la empresa crece disminuye la informalidad, de allí que las pequeñas empresas formales son 25,938 unidades económicas y las informales son solamente 15,395, según información de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

**Volumen de ventas.** Los estudios de SUNAT realizados en varios periodos indican que también hay una relación directa entre tamaño de empresa y volumen de ventas de éstas. El mayor porcentaje de MYPEs son micro empresas y representan el 77% de las empresas con ingresos menores a 13 UIT. Además, cuando una MYPE crece se incrementan sus ventas.

**Inserción en el mercado externo.** Las MYPEs tienen una débil participación en las exportaciones, representan sólo el 0.14% del total de empresas y sus ventas declaradas representan sólo el 0.26% de participación, según la SUNAT, para el año 2004.

**Empleo de baja calidad.** Las MYPEs son las que más empleo generan, sin embargo, éste es de baja calidad, sobre todo, en las MYPEs informales, de allí que el nivel de pobreza se incrementa en las regiones en las que las MYPEs informales son mayoritarias.

**También, Vela, establece que** hay una relación positiva directa entre informalidad, empleo informal, niveles bajos de ingreso y pobreza. En general. El autor citado establece que, las MYPEs se caracterizan por: a) limitadas capacidades gerenciales, b) muy baja productividad, c) bajos niveles de competitividad, d) baja rentabilidad, e) escasa inserción en los mercados, sobre todo en el mercado externo, f) bajo nivel de tecnología, g) escasa capacidad operativa, h) limitado acceso a información de mercados, tecnología, etc., i) débil articulación empresarial, j) barreras para acceder al mercado financiero formal, k) barreras burocráticas para acceder a la formalización, l) poco acceso al desarrollo de los sistemas de capital social y capacitación, m) para iniciar un nuevo emprendimiento se presentan una serie de retos que debe superar el emprendedor y que debe significar una propuesta para que estos retos se eliminen o se reduzcan de manera sustantiva, n) baja relación entre los planes curriculares y las competencias emprendedoras en el sistema educativo nacional, incluyendo a las universidades y las instituciones de formación superior

tecnológica, ñ) Insuficiente apoyo financiero para el inicio de nuevos emprendimientos, o) alta tasa de mortalidad de las nuevas iniciativas emprendedoras. Se estima que dos de cada tres empresas desaparece en el primer año de operaciones, p) escaso desarrollo de las competencias gremiales de los líderes de las MYPEs, baja calidad de la representación gremial, poca preocupación por mejorar la competitividad empresarial, visión de corto plazo en el quehacer gremial, y poco apoyo estatal para el fortalecimiento institucional, y q) débil desarrollo de las asociaciones de MYPEs de primer y segundo nivel.

Así mismo, Vela (2007), establece las siguientes características para para las Mypes formales e informales del Perú:

Características de las Mypes formales: a) emplean menos de 5 trabajadores, b) Tienen un volumen de ventas reducido, c) se dedican principalmente a actividades de servicio y comercio, d) se localizan principalmente en Lima, e) los ingresos de los trabajadores y conductores son más altos que la de sus pares en las empresas informales, y f) los conductores tienen un mayor nivel educativo.

Características de las Mypes informales: a) emplean menos de 5 trabajadores, b) se dedican principalmente a actividades agropecuarias, c) se ubican fuera de Lima, d) los ingresos de los trabajadores y conductores son más bajos que la de sus pares en las empresas formales, e) están altamente correlacionadas con la pobreza local, y f) sus conductores tienen un bajo nivel educativo.

## **II.3 Marco Conceptual:**

### **II.3.1 Definiciones de “micro y pequeña empresa” (Citado por Chapilliquén, 2016).**

“La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial” (Citado por Chapilliquén, 2016) con-templada “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” (Citado por Chapilliquén, 2016) MYPE, “se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas”. (Citado por Chapilliquén, 2016).

### **II.3.2 Características de las MYPE**

#### **a) Número de trabajadores:**

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

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

#### **b) Ventas anuales**

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

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

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

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (Sunat, 2008).

### **II.3.3 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 (Financiamiento y preinversión, s/f).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica (Definición financiamiento, s/f y Terra, s/f). Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (Banca fácil, s/f).

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (Pérez, s/f).

#### **II.3.4 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 (Internet, s/f).

También se puede definir a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de más responsabilidad. Así mismo, otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz (Sutton, 2001).

La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve.

Así mismo, es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria (Veracruz, s/f).

### III. METODOLOGÍA

#### III.1 Tipo y Nivel de la investigación:

##### III.1.1 Tipo:

El tipo de la investigación fue cuantitativo, debido a que se cuantificó los principales indicadores de las características del financiamiento y la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio a través del uso de herramientas de la estadística descriptiva.

##### III.1.2 Nivel:

EL nivel de la investigación fue descriptivo, porque sólo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio.

#### III.2 Diseño de la Investigación:

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



Dónde:

**M** = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

**O** = Observación de las variables: financiamiento y capacitación.

En la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental– descriptivo.

- **No experimental**, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se observó el fenómeno tal como se encontró dentro de su contexto.
- **Descriptivo**, porque sólo se describió las partes más relevantes de las variables en estudio.

### III.3 Población y muestra:

#### III.3.1 Población:

La población estuvo constituida por 20 Mypes dedicadas al sector y rubro en estudio.

#### III.3.2 Muestra:

La muestra escogida en forma dirigida fue de 12 Mypes.

### III.4 Definición y operacionalización de las variables:

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
<b>Financiamiento de las Mypes.</b>	Son algunas Características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa.
		Crédito oportuno	Nominal: Sí No
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Capacitación de las Mypes.</b>	Son algunas Características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Sí No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años.	Uno Dos Tres Más de tres.
		Los trabajadores de la empresa se capacitan.	Sí No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Sí No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de	Sí No

		su empresa	
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Sí No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
<b>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes</b>	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universitaria
		Profesión	Nominal: Licenciado Administ. Contador Público Contador Mercantil Ingeniero Economista Profesor Otros: Especificar:

**Fuente: elaboración propia.**

#### **III.4.1 Procedimientos:**

Para la recolección de los datos se realizó visitas previas a las Mypes del sector y rubro en estudio. Se coordinó con los representantes legales y/o gerentes de las Mypes en estudio, para determinar si éstos se encontraban dispuestos a proporcionarnos la información para la realización del trabajo de investigación.

Finalmente, se realizaron las coordinaciones pertinentes, y se procedió a la aplicación del instrumento (cuestionario).

#### **III.5 Técnicas e instrumentos.**

##### **III.5.1 Técnicas:**

Para el recojo de la información se aplicó la técnica de la encuesta.

##### **III.5.2 Instrumentos:**

Así mismo, para el recojo de la información se aplicó un cuestionario de preguntas cerradas.

#### IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

##### IV.1 Resultados:

##### IV.1.1 Respecto a los empresarios de las Mypes encuestadas (objetivo específico 1)

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA	RESULTADOS
<i>Edad</i>	01	El 100% (12) de los representantes legales o dueños de las Mypes encuestados son adultos, porque todos tienen más de 30 años de edad.
<i>Sexo</i>	02	El 42% (5) son del sexo femenino y el 58% (7) del sexo masculino.
<i>Grado de Instrucción</i>	03	El 17% (2) de los dueños de las Mypes encuestadas tienen instrucción secundaria completa, el 17% (7) tienen secundaria incompleta, el 50% (6) tienen educación universitaria completa, el 8% (1) tiene educación universitaria incompleta y el 8% (1) tiene educación no universitaria completa.
<i>Estado civil</i>	04	El 33% (4) de los empresarios encuestados son solteros, el 33% (4) son casados y el 33% (4) son convivientes.
<i>Profesión u ocupación</i>	05	El 100% (12) de los empresarios encuestados son comerciantes.

Fuente: tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver Anexo 02).

#### IV.12 Respecto a las Mypes encuestadas (objetivo específico 2)

**CUADRO N° 02**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA</b>	<b>RESULTADOS</b>
<i>Tiempo que se dedica al rubro.</i>	06	El 92%(11) de las Mypes encuestadas tienen más de tres años en el negocio y el 8% (1) tiene 3 años en el negocio.
<i>Formalidad de las Mypes,</i>	07	El 100% (12) de la Mypes encuestadas son formales.
<i>Nro. de trabajadores Permanentes.</i>	08	El 50% (6) tienen solo 2 trabajadores permanentes, el 33% (4) tienen entre 3 a más trabajadores y 16% (2) tienen un trabajador en el negocio.
<i>Nro. de trabajadores eventuales.</i>	09	El 50% (6) de las Mypes encuestadas tienen solo un trabajador eventual, el 33%(4) no tienen trabajadores eventuales y el 17% tienen 2 trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Mypes.</i>	10	El 100% (12) de las Mypes encuestadas se formaron para obtener ganancias.

Fuente: tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).

**IV.13 Respecto al financiamiento de las Mypes encuestadas (objetivo específico 3)**

**CUADRO N° 03**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA</b>	<b>RESULTADOS</b>
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	El 67% (8) de las Mypes encuestadas financiaron sus actividades productivas con recursos financieros propios y el 33%(4) lo hicieron con financiamiento de terceros
<i>De qué sistema.</i>	12**	El 75% (3) de las Mypes encuestadas que solicitaron créditos de terceros, lo hicieron de entidades bancarias y un 25% (1) lo hizo de una entidad no bancaria.
<i>Nombre de la institución financiera</i>	13	El 25% (1) de las Mypes encuestadas que financiaron sus actividades con recursos de terceros, obtuvo sus créditos del Banco Interbank, el 25% (1) del Banco Continental, el 25% (1) de la Caja Municipal de Ica y el 25% (1) de la Caja Municipal de Trujillo.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	14	El 75% (3) de las Mypes encuestadas indicaron que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de los créditos y el 25% (1) dijo que no.
<i>Plazo del crédito solicitado (año 2011)</i>	18	El 50% (2) de las Mypes encuestadas que solicitaron créditos, les otorgaron créditos de largo plazo y la otra mitad 50% (2) les otorgaron créditos de corto plazo.
<i>Tasa de interés cobrada en el año 2012</i>	26	El 50% (2) de las Mypes encuestadas no precisan las tasa de interés que les cobraron los bancos por los créditos otorgados, y el 50% mencionan que la tasa de interés fue entre 11 y 12%. Mensual.
<i>En que invirtió el crédito.</i>	29	El 100% (4) de las Mypes que obtuvieron créditos de terceros, invirtieron dichos créditos en la mejora de sus locales.

Fuente: tablas 11, 12, 13, 14, 18, 25, 27 (ver Anexo 02).

**Nota:** a partir de la tabla 12 hasta la tabla 29, se considera 100% a los 4 Mypes que obtuvieron crédito financiero de terceros.

**IV.14 Respecto a la capacitación de las Mypes encuestadas (objetivo específico 4)**

**CUADRO N° 04**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA</b>	<b>RESULTADOS</b>
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito.</i>	30	El 25% (3) de los directivos de las Mypes encuestadas sí recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, el 42% (5) dijeron no recibieron capacitación y el 33% (4) no precisan.
<i>Cursos de capacitación</i>	31	El 42% (5) de las Mypes encuestadas no precisan, el 42% (5) dicen que tuvieron 1 curso de capacitación y el 17% (2) dijeron que tuvieron 2 cursos de capacitación.
<i>Personal recibió Capacitación.</i>	33	El 50% (6) de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores sí recibieron capacitaciones y el otro 50% (6) dijeron que sus trabajadores no recibieron capacitaciones. .
<i>La capacitación es una inversión.</i>	36	El 100% (12) de las Mypes encuestadas consideran que la capacitación sí es una inversión.
<i>La capacitación es relevante para su empresa.</i>	37	El 83% (10) de las Mypes encuestadas consideran que la capacitación sí es relevante para sus empresas y el 17% (2) no precisan.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	38	El 58% (7) de las Mypes encuestadas manifestaron que la capacitación fue en prestación de mejor servicio al cliente y el 42% no precisan.

Fuente: tablas 30, 31, 34, 35 y 36 (ver Anexo 02).

## **IV2 Análisis de resultados**

### **IV21 Respecto a los empresarios**

a) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados son personas adultas ya que todos tienen más de 30 años de edad. Estos resultados concuerdan con los resultados encontrados por Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fue de 24 y 30, y 31 y 40 años, respectivamente.

b) El 58% de los representantes legales de las Mypes encuestados son del sexo masculino y el 42% son del sexo femenino. Estos resultados estarían implicando que, en el negocio de las cabinas de internet incursionan más los hombres que las mujeres; resultados que más o menos son parecidos a los encontrados por Trujillo (2010), donde el 65% de los microempresarios estudiados son del sexo masculino.

c) El 50% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior universitaria completa. Estos resultados son más o menos parecidos a los encontrados por Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), en donde los microempresarios estudiados: El 33.3% y 40% poseen instrucción superior universitaria, respectivamente.

d) El 100% de los microempresarios encuestados son comerciantes. Estos resultados podrían estar siendo explicados por el hecho de que el 100% de los empresarios se formaron para obtener ganancia y, además todos tienen una visión comercial-empresarial del negocio.

### **IV22 Respecto a las características de las Mypes**

a) El 92% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de cabinas de internet hace más de 3 años. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados más o menos coinciden por los encontrados por Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde el

100% tienen más de tres años en el sector servicio en los rubros estudiados.

b) El 100% de las Mypes encuestadas son formales, estos resultados estarían implicando que, las microempresas encuestadas tienen las condiciones legales para ser sujetos de créditos y otros beneficios más que otorga la condición de la formalidad empresarial.

c) El 100% de las Mypes encuestadas tienen menos de 10 trabajadores entre permanentes y eventuales. Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan, las Mypes encuestadas son microempresas.

d) El 100% de los microempresarios encuestados se formaron para obtener ganancias y no por subsistencia. Estos resultados unido al hecho de que todos son comerciantes, y además, el 50% tienen instrucción superior universitaria completa, estarían implicando que dichos empresarios poseen fortalezas significativas para crecer y desarrollarse en el rubro y en el mercado.

#### **IV23 Respecto al financiamiento**

a) El 67% de las Mypes encuestadas financian sus actividades productivas con recursos financieros propios y sólo el 33% lo hacen con recursos financieros de terceros. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes encuestadas en su mayoría prefieren financiar sus actividades con recursos financieros propios y no de terceros, seguramente porque tienen la liquidez suficiente para hacerlo o porque simplemente, no quieren arriesgar sus negocios endeudándose y luego no poder pagar.

b) El 75% de las Mypes encuestadas que solicitaron créditos de terceros manifestaron que, las entidades que les dieron mayores facilidades para la obtención de sus créditos fueron las entidades del sistema bancario. Estos resultados estarían implicando que, las Mypes que solicitaron créditos son formales (efectivamente, en este estudio se demuestra que el 100% de las Mypes encuestadas son

formales), y que además, tienen las garantías suficientes que respaldan los créditos solicitados.

- c) El 50% de las Mypes que solicitaron créditos financieros de terceros, los créditos otorgados fueron de largo plazo. Estos resultados estarían significando que, efectivamente las Mypes encuestadas tienen la credibilidad y las garantías suficientes para ser sujetos de créditos de largo plazo, créditos que si son canalizados a la compra de activos, les va permitir mejorar la rentabilidad empresarial y crecer en el futuro.
- d) El 60% de las Mypes encuestadas y que solicitaron créditos de terceros, invirtieron los créditos recibidos en mejora de sus locales. Estos resultados corroboran lo analizado en el punto anterior.

#### **IV24 Respecto a la capacitación**

- a) Sólo el 25% de los gerentes y/o administradores de las Mypes encuestados, dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos. Estos resultados estarían implicando que, una proporción significativa de gerentes y/o representantes legales de las Mypes encuestadas habrían utilizado los créditos recibidos en forma ineficiente e ineficaz. Esto se corrobora por el hecho de que cuando se les pregunta a los microempresarios ¿en qué invirtieron el crédito recibido? El 42% no precisan en qué lo invirtieron.
- b) El 50% de los microempresarios encuestados precisaron que sus trabajadores si fueron capacitados y el otro 50% dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados. Estos resultados estarían implicando que, la mitad de los empresarios encuestados valoran la capacitación y la otra mitad no la valoran, seguramente por el hecho de que desconocen la potencialidad que tiene la capacitación para mejorar la productividad de los trabajadores.
- c) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas

dijeron que la capacitación es una inversión. Estos resultados, son contradictorios a los resultados especificados en el punto anterior, porque sólo el 50% de los microempresarios valoran la capacitación y el resto no valora la capacitación.

d) El 58% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación a sus trabajadores fue en mejora de la atención a los clientes. Estos resultados estarían confirmando en parte los comentarios hechos líneas arriba.

## **V. CONCLUSIONES:**

### **V.1 Respecto a los empresarios:**

1. La totalidad de los dueños o representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos.
2. Cerca de los dos tercios de los representantes legales de las Mypes encuestados son del sexo masculino.
3. La mitad de los representantes legales de las Mypes encuestados tienen instrucción superior universitaria completa.
4. Un tercio de los representantes legales de las Mypes encuestados son casados.
5. La totalidad de los representantes legales de las Mypes encuestados son comerciantes.

### **V.2 Respecto a las características de las Mypes:**

1. La mayoría de las Mypes encuestadas tienen más de tres años brindando el servicio de cabinas de internet, y además, la totalidad son formales.
2. La totalidad de las Mypes encuestadas tienen menos de 10 trabajadores entre permanentes y eventuales; en consecuencia, todas las Mypes encuestadas son microempresas desde el punto de vista del número de trabajadores.
3. La totalidad de las Mypes encuestadas fueron creadas con la finalidad de obtener ganancias y no con la finalidad de subsistencia.

### **V.3 Respecto a las características del financiamiento:**

1. Sólo un tercio de las Mypes encuestadas recurren a financiamiento de terceros y dos tercios financian sus actividades con recursos propios.
2. Poco más de dos tercios de las Mypes que recurren a financiamiento de terceros, lo hacen a través del sistema bancario.
3. La mitad de las Mypes encuestadas que solicitaron créditos de terceros, les otorgaron créditos de largo plazo y a la otra mitad les otorgaron créditos de corto plazo.
4. La mitad de las Mypes encuestadas no precisan la tasa de interés que pagaron por lo créditos recibidos de terceros y la otra mitad pagaron entre el 11 y 12% mensuales.
5. La totalidad de las Mypes encuestadas invirtieron los créditos recibidos en mejorar sus locales.

### **V.4 Respecto a las características de la capacitación:**

1. Poco menos de un tercio de las Mypes encuestadas recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros.
2. La mitad de las Mypes encuestadas capacitaron a sus trabajadores.
3. La totalidad de los dueños de las Mypes encuestados consideran que la capacitación es una inversión.
4. Poco más de la mitad de las Mypes encuestadas capacitaron a sus trabajadores en mejora de atención a los clientes.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Alarcón, A. (s/f). Teoría sobre la estructura financiera. [citada 2008 Set 1]. Disponible desde: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Anabell, E. (s/f). Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) Mexicanas. (2005-2008). [citada 2013 Feb 11]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme.shtml>

Banca fácil. (s/f). Financiamiento. [citada 2008 Ago 07]. Disponible desde: <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenidoindice=1.0&idCategoria=98&letra=F>

Bortesi, L. (s/f). MYPEs en el Perú, análisis y perspectivas (citado, abril 2012), alrededor de 10 páginas en: <http://www.economíayempresa.com/artot24.php>

Castillo, G. (s/f). Regímenes Tributarios para Mypes. [citada 2009 Dic. 15]. Disponible desde: <http://blog.pucp.edu.pe/item/22966/regimenes-tributarios-para-mypes-nuevo-rus-y-rer-a-proposito-de-la-nueva-ley-mype-vigente-a-partir-del-01-10-2008>

Comisión Europea. (2012) Programas de Apoyo a las PYME de la Unión Europea. [citada 2013 Feb 15]. Disponible desde: [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/\\_getdocument.cfm?doc\\_id=7273](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7273)

Club planeta. (s/f). Fuentes de financiamiento. [citada 2008 Ene 12]. Disponible desde: [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).

Chacaltana, J. (2005). Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. [citada 2008 Set 5]. Disponible desde:

<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>

Definición. Financiamiento. [citada 2008 Ago 07]. Disponible desde:

<http://www.definicion.org/financiamiento>

Chiavenato, I. (s/f). Concepto de capacitación [citada 2008 Abr 14]. Disponible desde: [http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-Capacitación/19921-9](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-Capacitación/19921-9).

Eduardo, M. (2009). Importancia de la calidad para las Mypes. (2002 - 2009). [citada 2011 Oct 29]. Disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme.shtml>.

Ferruz, L. (200). La rentabilidad y el riesgo. España. [citada 2008 Jul 18].

Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>

Financiamiento a corto plazo. (s/f). [citada 2008 Abr 5]. Disponible desde:

[http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm)

Financiamiento a largo plazo. (s/f). [citada 2008 Abr 5]. Disponible desde:

[http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_largo\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm)

Financiamiento preinversión. (s/f). Financiamiento. [citada 2008 Ago 07].

Disponible desde:

<http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4.pdf>.

Florez, C. y Bermudez, J. (2007). Documentación del sistema de gestión de calidad de la empresa productos de Colombia (PRODOCOL). Según NTC-Iso-9001-2000.

Gonzáles, Herrera y Natividad (2008),

Gaxiola, M. (s/f). Detección de necesidades de capacitación. México: [citada 2008 Abr 11]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>.

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

Huaman, J. (s/f). Las Mypes en el Perú-[citada 2009 Dic. 15]. Disponible desde: <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/mypes-en-el-peru.htm>

Ibáñez. (s/f). Concepto de capacitación.[citada 23 de Marzo del 2008]. Disponible desde: [http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion\\_y\\_desarrollo\\_del\\_personal-Capacitación/19921-9](http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-Capacitación/19921-9).

Morales, J. (2008). Capacitación de las MYPEs para la competitividad. (monografías en internet).reg san Martín. (citado, 04-12). Disponible en:<http://www.prompyme.gob.pe/sm/cadenasproductivas>

Orlando, V. (s/f). Monografía de la Pymes. (2011). [citada 2012 Oct.10]. Disponible desde: <http://www.slideshare.net/orvy/mografia-de-las-mypes-8484474>.

Pamela, A. (s/f). Micro y Pequeña Empresa Perú. [citada 2012 Jun.14]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos39/micro-empresas/micro-empresas2.shtml>.

Pérez, L. y Campillo, F. (s/f). Financiamiento. [citada 2008 Mar 13]. Disponible desde:<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Sánchez J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. [citada 2008 Jul 18]. Disponible desde: <http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N>

Sagastegui, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote. Periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica los Angeles de Chimbote: Chimbote.

Sarmiento, R. (2004). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). [citada 2008 Set 20]. Disponible desde: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

SUNAT. (2008). Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2010 Abr 7]. Disponible desde: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

Sutton, C. (2001). Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2008 Set 1]. Disponible 28 desde: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacionpersonal>

Terra. (s/f). Financiamiento. [citada 2008 Ago 07]. Disponible desde: [http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=6&id\\_reg=690363](http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=6&id_reg=690363)

Trujillo, M. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote: Arequipa.

Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima..

Vega, C. (2012). Análisis del financiamiento para las PYMES en la Región Piura (Perú). Tesis para optar el título de Master; Programa: II Master Propio Universitario en Desarrollo Local: Gestión de PYMES y Desarrollo Local; Santa María de la Rábida, España.

Vela, L. (2008). Caracterización de de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas. Tesis Universidad Pedro Ruiz Gallo; Lambayeque.

Veracruz con fuerza. (s/f). ¿Qué es la capacitación? México: [citada 2008 Mar 18]. Disponible desde: [http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page\\_pageid=58,3854554& dad=portal& schema=PORTAL](http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page_pageid=58,3854554& dad=portal& schema=PORTAL).

Yahoo respuestas. (s/f). ¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa, 2007 [citada 2008 Abr 13]. Disponible desde: <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>

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

.

.

.

.

## **VII. ANEXOS:**

### **7.1 Anexo N° 01**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA  
INVESTIGACIÓN – DEMI**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector..... rubro.....del distrito. , periodo 2011 – 2012”.

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

Encuestador (a):..... Fecha: ...../ /

**I. DATOS GENERALES DEL DUEÑO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA  
MYPE**

**1.1 Edad del dueño o representante legal de la empresa:** .....

**1.2 Sexo:** Masculino.....Femenino.....

**1.3 Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria:

Completa.....Primaria Incompleta.....

Secundaria completa..... Secundaria Incompleta.....Superior No

Universitaria

Completa.....Superior No Universitaria Incompleta .....Superior Universitaria

Completa..... Superior Universitaria Incompleta.....

**1.4 Estado Civil:** Soltero.....

Casado.....Conviviente.....Divorciado.....Otros.....

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

**II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES**

**2.1 Tempo en años que se encuentra en el sector y/o rubro.....**

**2.2 La Mype es formal:** Sí.....No.....**La Mype es informal:** Sí.....No.....

**2.3 Número de trabajadores permanentes.....Número de trabajadores  
eventuales.....**

**2.4 La Mype se formó para obtener ganancias:** Si..... No. ....**La Mype se  
formó por subsistencia (sobre vivencia):** Sí.....No.....

**III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:**

**3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio  
(autofinanciamiento):**Sí.....No..... Con financiamiento de terceros:

Sí.....No.....

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

financiamiento:

Entidades bancarias : Sí.....No..... (Si es sí, especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias Sí.....No..... (Si es sí, especificar el nombre de la entidad no bancaria)..... Qué tasa de interés mensual

paga.....**De prestamista usureros:** Sí.....No..... Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias ..... Las entidades no bancarias..... los prestamistas usureros.....

**3.3 En el año 2011:** Cuántas veces solicitó crédito. ....A qué entidad

Financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado: Sí.....

No.....El crédito fue de corto Plazo: Sí.....No.....El crédito fue de largo plazo:

Sí.....No.....Qué tasa de interés mensual pagó.....Los créditos otorgados

fueron en los montos solicitados: Si...No .....Monto Promedio

Otorgado.....

**3.4 En el año 2012:** Cuántas veces solicitó crédito. ....A qué entidad financiera

solicitó

(Especificar) ..... Le otorgaron el crédito solicitado:

Sí.....No.... Si es sí, Monto Promedio Otorgado. .... El crédito fue de corto

plazo: Sí .....No.....El crédito fue de largo plazo: Sí.....No....., Qué tasa de interés

mensual pagó..... Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

Si...No.....

**3.5 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo

..... Mejoramiento y/o ampliación del local..... Activos fijos

.....Programa de Capacitación .....Otros - Especificar:

.....

**3.6 Los créditos otorgados fueron suficientes: Sí.....No.....**

**Muchas gracias por su colaboración.**

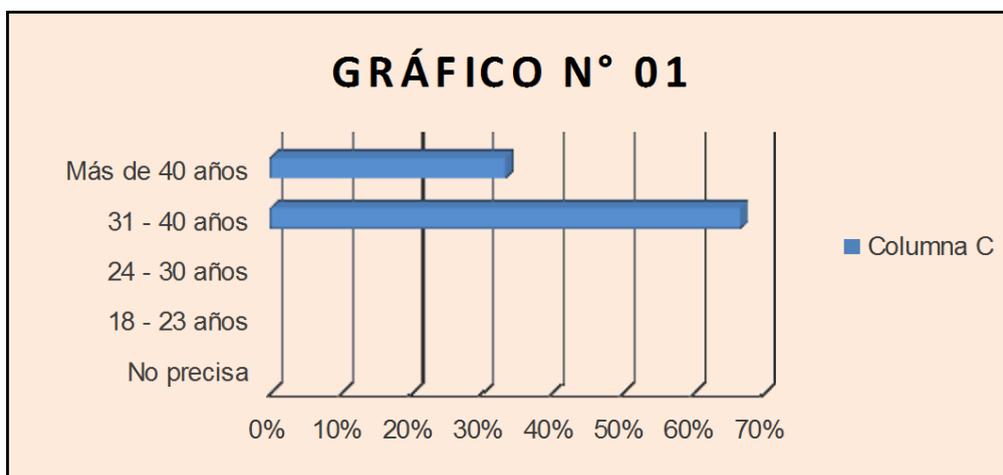
**Huacho, junio del 2013.**

## 7.2 Anexo N° 02

### TABLA N° 01

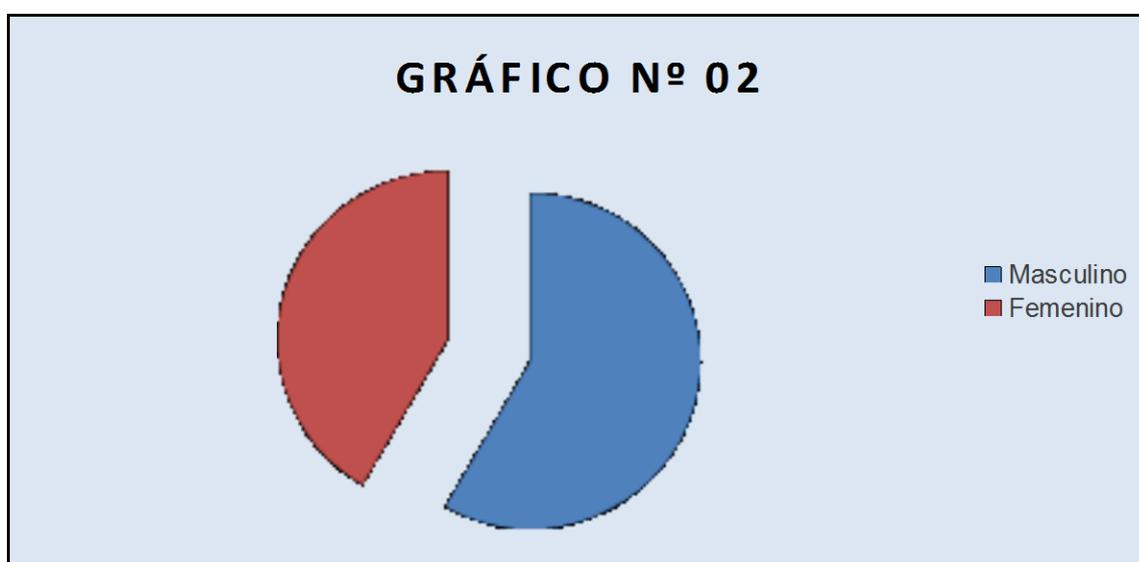
#### Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuenci	
	a	Porcentaje
No precisa	0	0%
18 - 23 años	0	0%
24 - 30 años	0	0%
31 - 40 años	8	67%
Más de 40 años	4	33%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



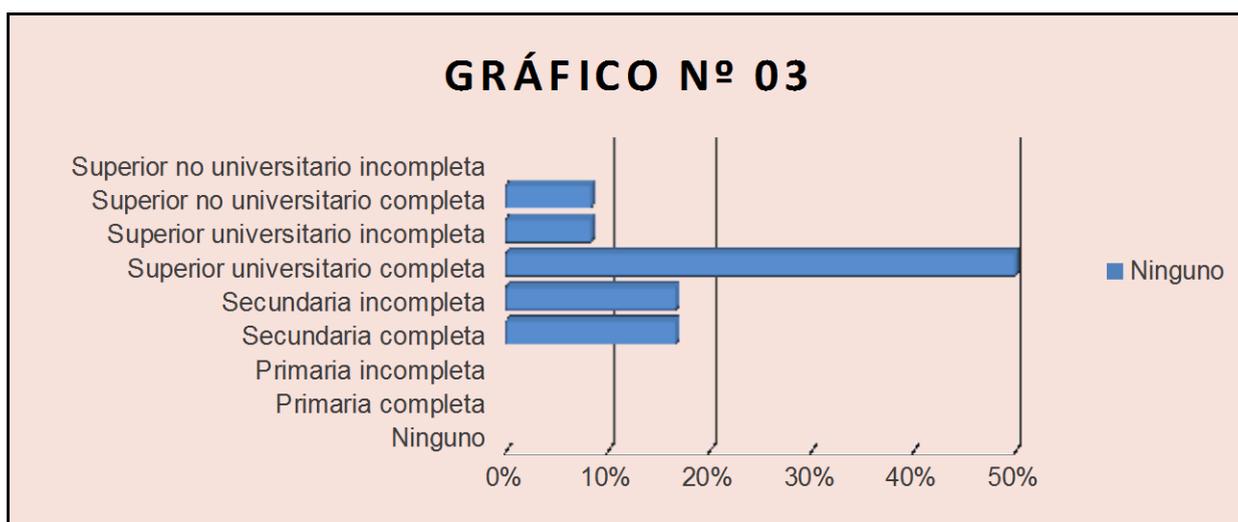
**TABLA N° 02**  
**Sexo de los representantes legales de las MYPES**

<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	7	58%
Femenino	5	42%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



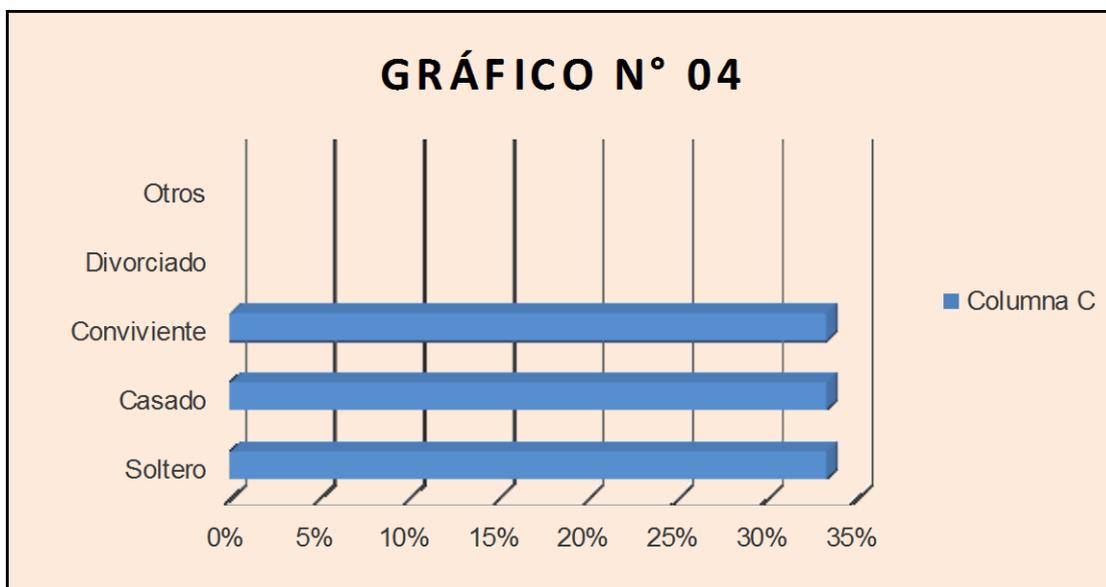
**TABLA Nº 03**  
**Grado de instrucción de los representantes**  
**legales de las MYPES**

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
	a	e
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	2	17%
Secundaria incompleta	2	17%
Superior universitario completa	6	50%
Superior universitario incompleta	1	8%
Superior no universitario completa	1	8%
Superior no universitario incompleta	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



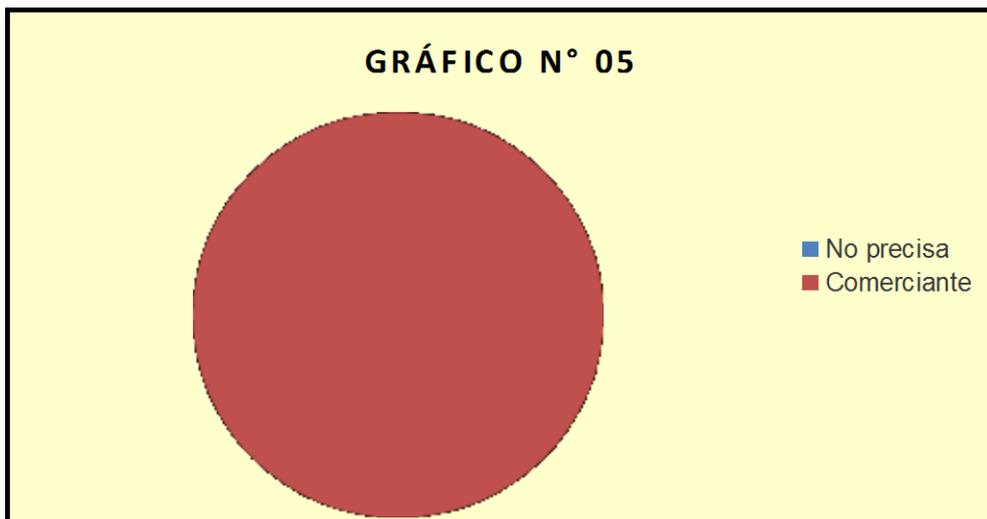
**TABLA N° 04**  
**Estado civil de los representantes legales**

<b>Estado civil</b>	<b>Frecuencia</b> <b>a</b>	<b>Porcentaje</b> <b>e</b>
Soltero	4	33%
Casado	4	33%
Conviviente	4	33%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



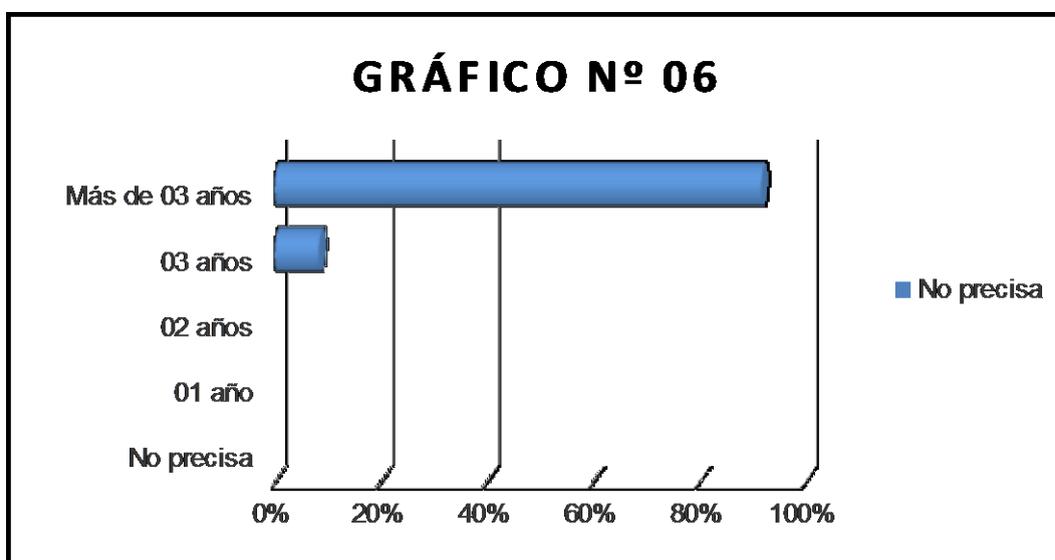
**TABLA N° 05**  
**Profesión u ocupación de los representantes legales**

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Comerciante	10	100%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



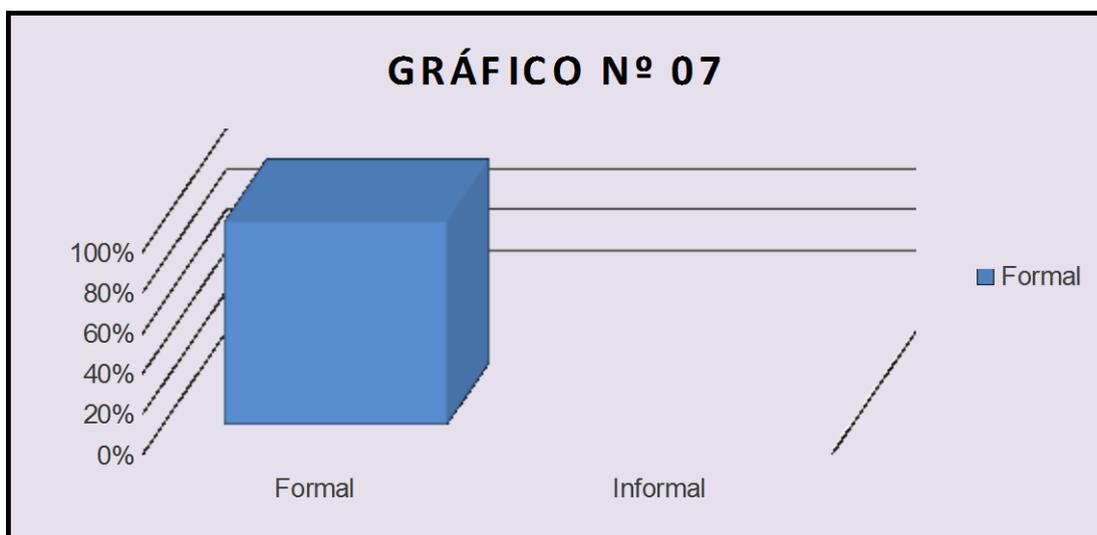
**TABLA N° 06**  
**¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?**

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	1	8%
Más de 03 años	11	92%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



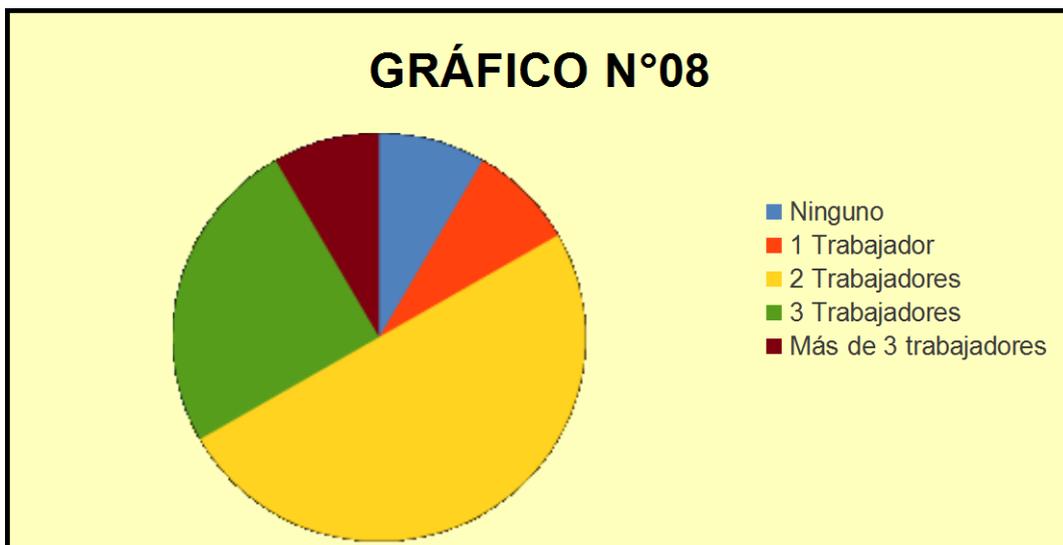
**TABLA N°07**  
**Formalidad de las Mypes**

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	12	100%
Informal	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



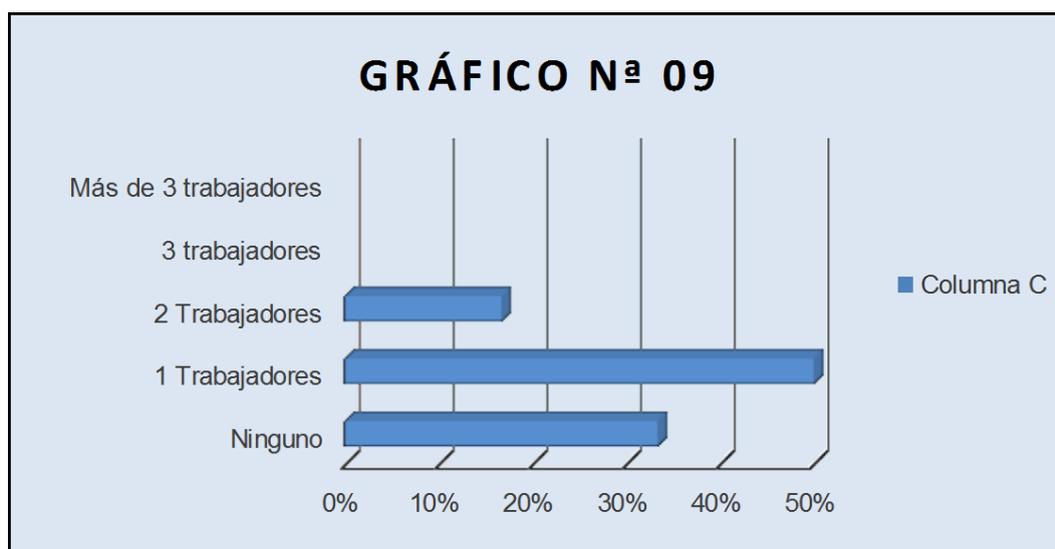
**TABLA N°08**  
**Número de trabajadores permanentes**  
**de las Mypes**

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	8%
1 Trabajador	1	8%
2 Trabajadores	6	50%
3 Trabajadores	3	25%
Más de 3 trabajadores	1	8%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



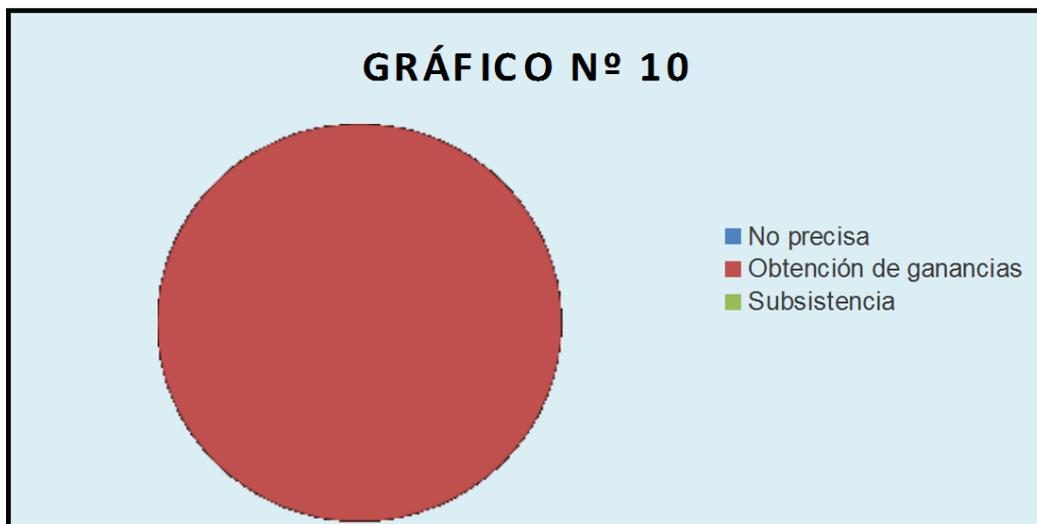
**TABLA N°09**  
**Número de trabajadores eventuales de las Mypes**

<b>N° de trabajadores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	4	33%
1 Trabajadores	6	50%
2 Trabajadores	2	17%
3 trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



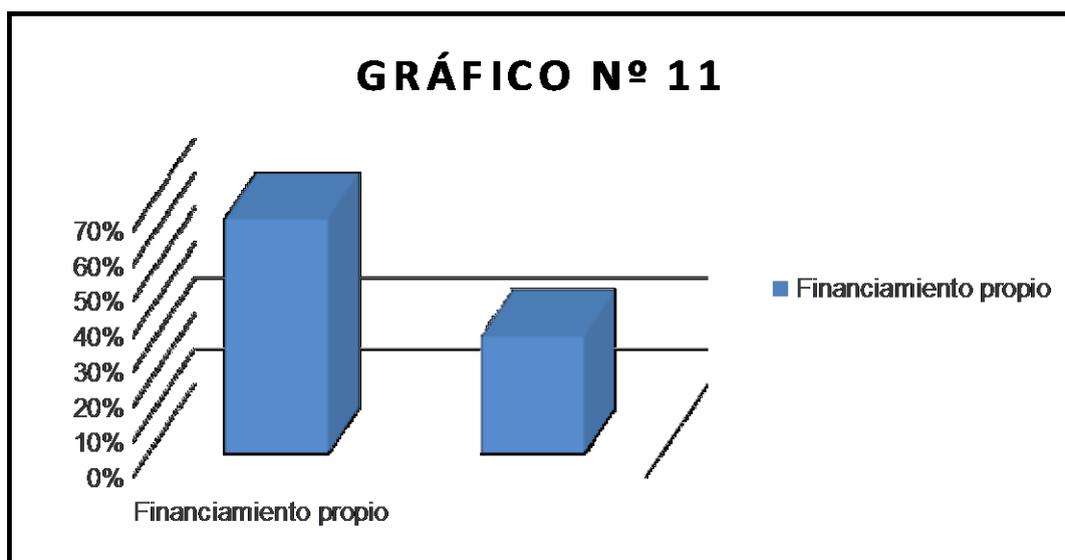
**TABLA N° 10**  
**Motivos de formación de las Mypes**

<b>Formación por:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
	<b>a</b>	<b>e</b>
No precisa	0	0%
Obtención de ganancias	12	100%
Subsistencia	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 11**  
**¿Cómo financia su actividad productiva?**

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	8	67%
Financiamiento de terceros	4	33%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



**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	3	75%
Entidades no bancarias	1	25%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

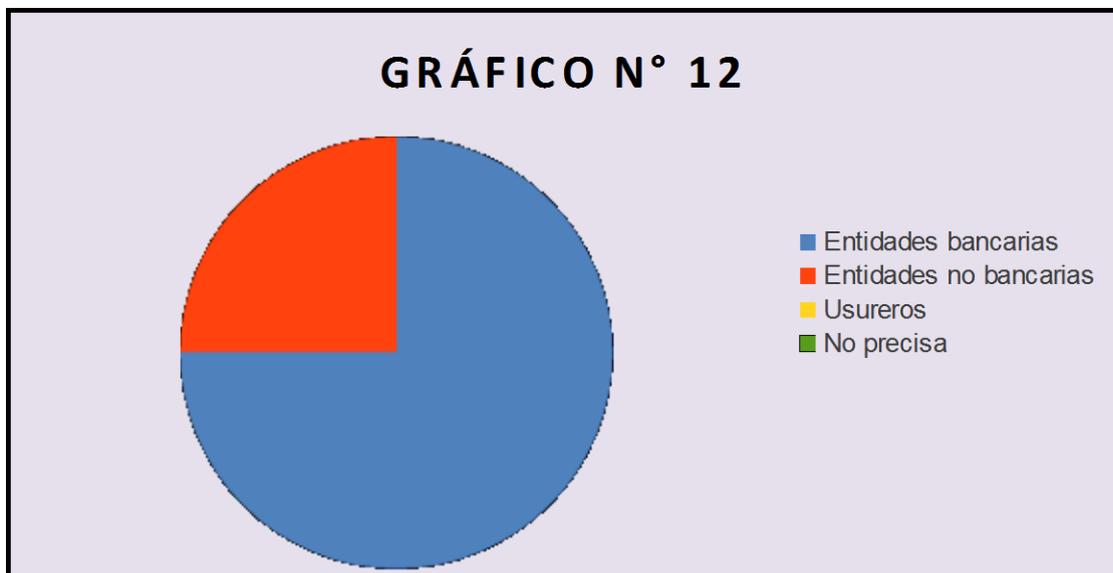
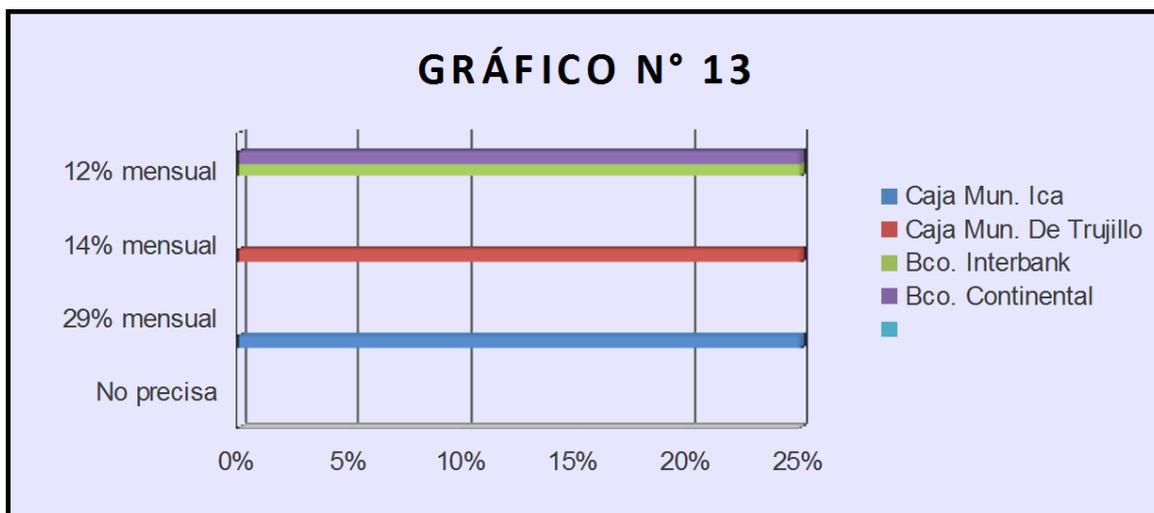


TABLA N° 13

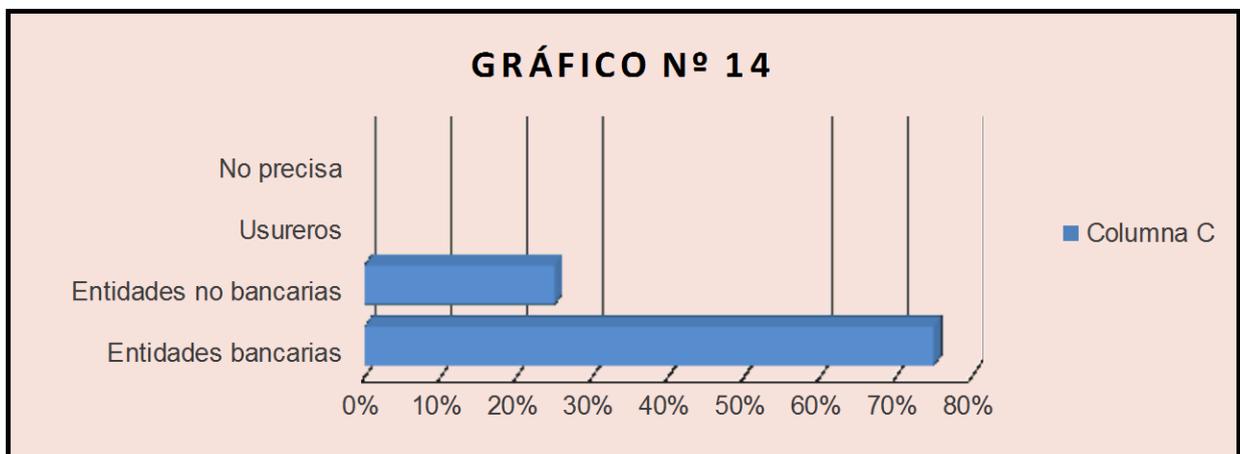
¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera							
	Caja Mun. Ica		Caja Mun. De Trujillo		Bco. Interbank		Bco. Continental	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%	0,00	0%	0	0%	0	0%
29% mensual	1	25%	0,00	0%	0	0%	0	0%
14% mensual	0	0%	1,00	25%	0	0%	0	0%



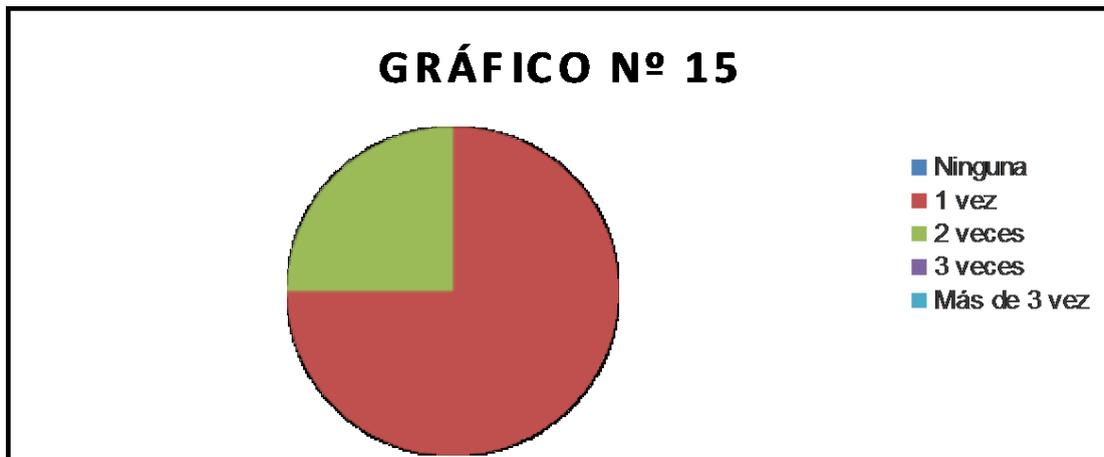
**TABLA N° 14**  
**¿Qué entidades financieras otorga**  
**mayores facilidades para la obtención**  
**del crédito?**

<b>Facilidades del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entidades bancarias	3	75%
Entidades no bancarias	1	25%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 15**  
**En el año 2011: ¿Cuántas veces solicito crédito?**

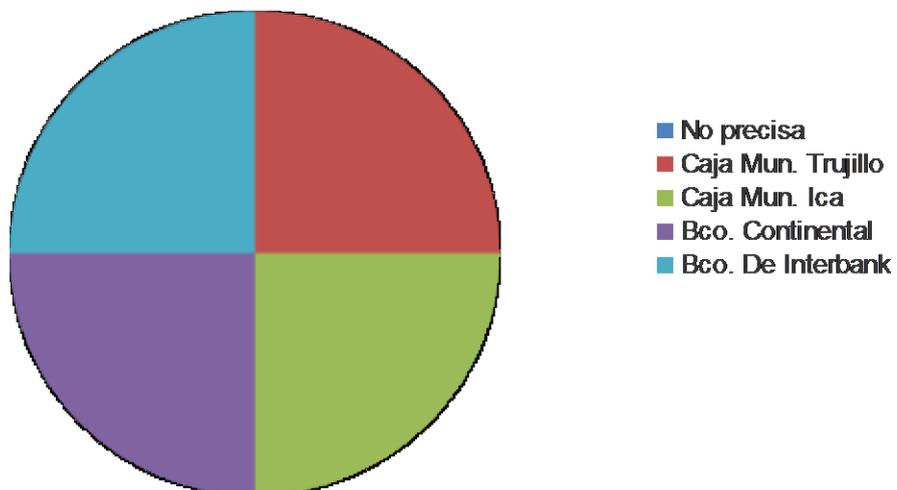
<b>Cuántas veces olicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguna		
1 vez	3	75%
2 veces	1	25%
3 veces	0	0%
Más de 3 vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 16**  
**En el año 2011: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**

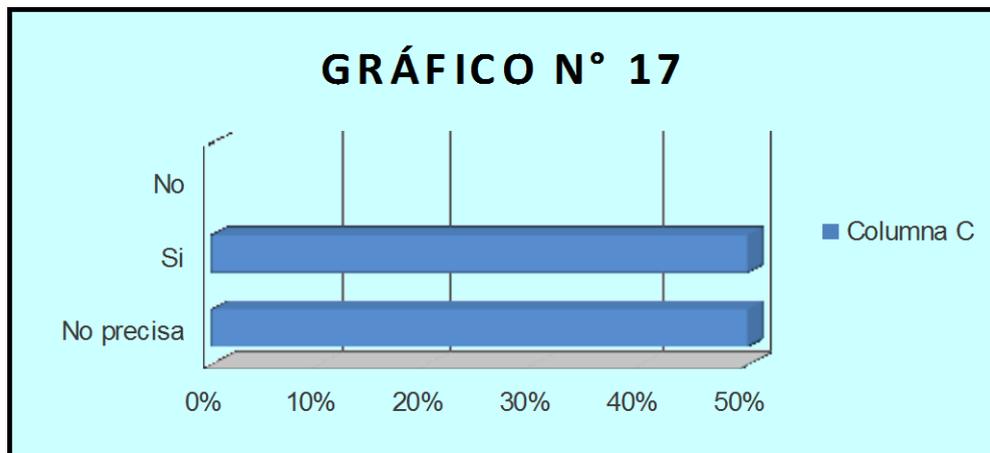
<b>Entidad financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Caja Mun. Trujillo	1	25%
Caja Mun. Ica	1	25%
Bco. Continental	1	25%
Bco. De Interbank	1	25%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 16**



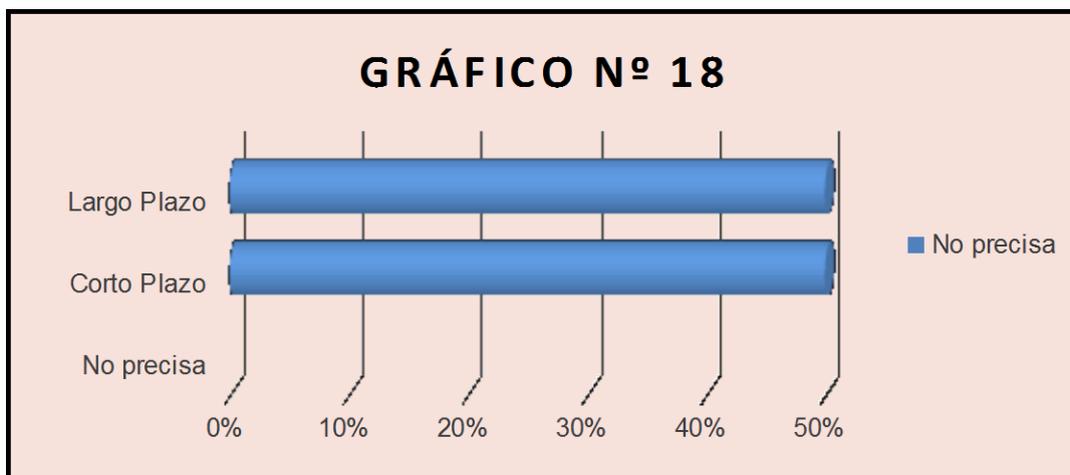
**TABLA N° 17**  
**En el año 2011: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?**

Otorgaron el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	50%
Si	2	50%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



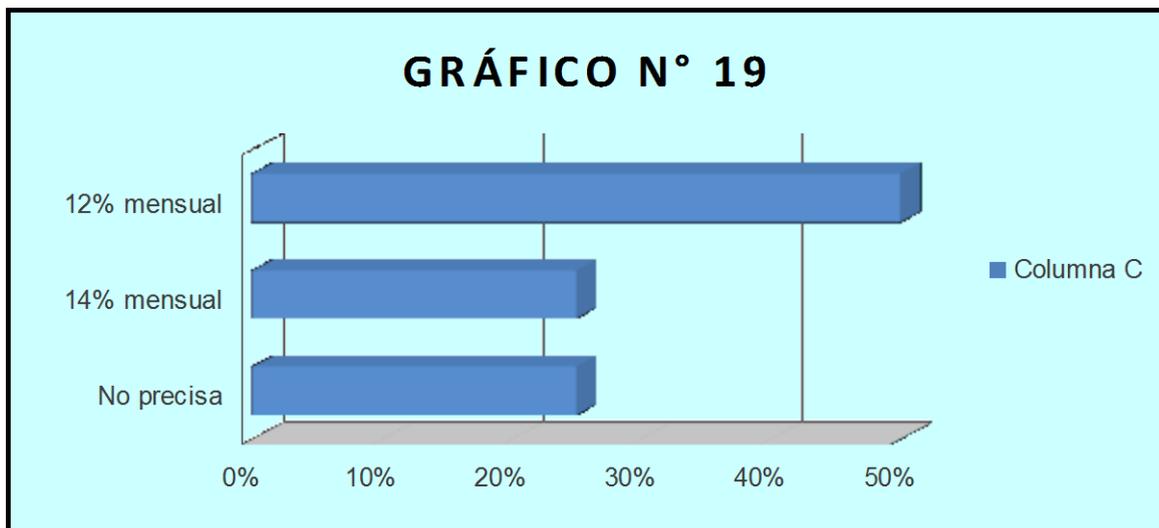
**TABLA Nº 18**  
**En el año 2011: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	2	50%
Largo Plazo	2	50%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



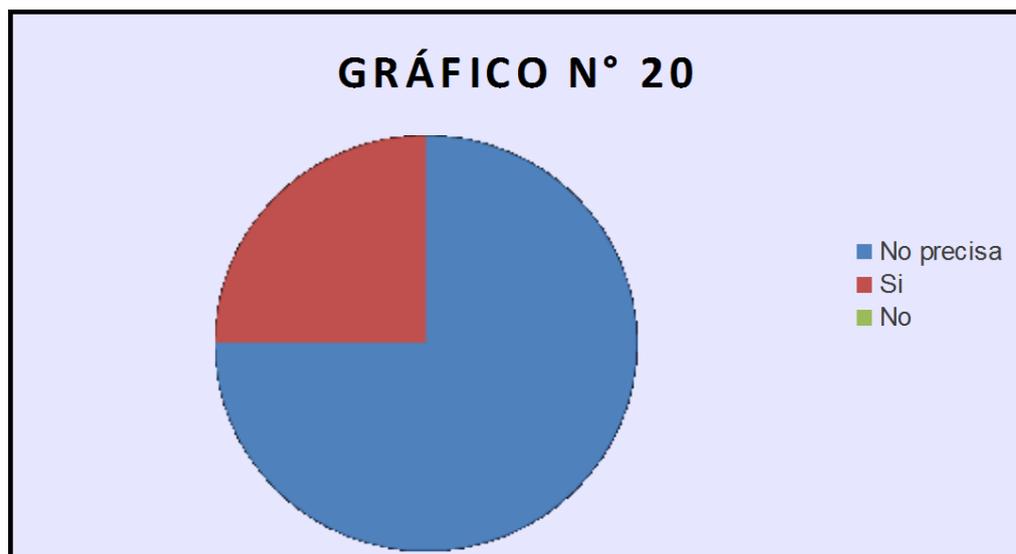
**TABLA N° 19**  
**En el año 2011: ¿Qué tasa de interés pago?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	25%
14% mensual	1	25%
12% mensual	2	50%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



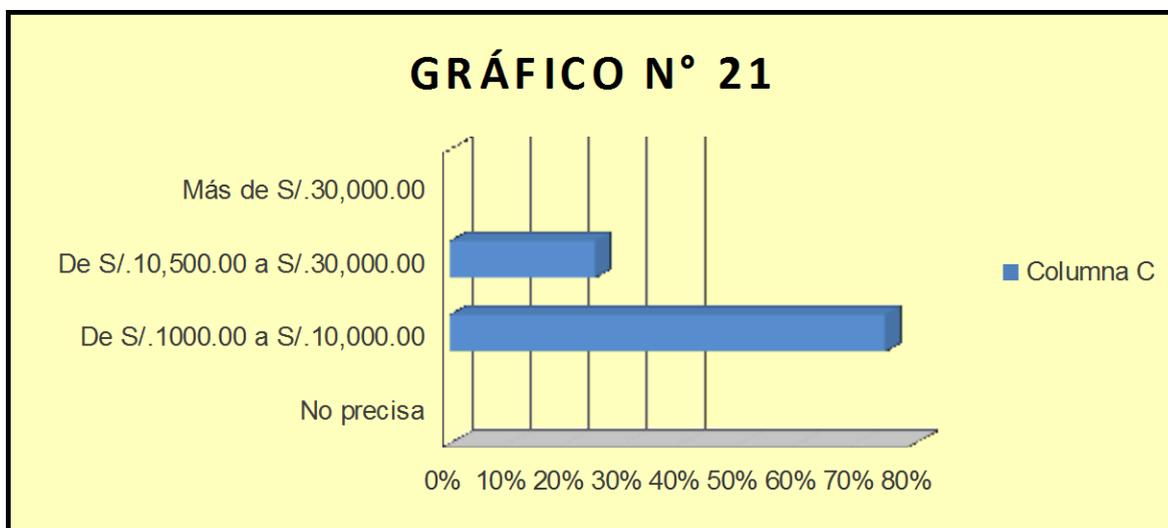
**TABLA N° 20**  
**En el año 2011: Los créditos otorgados**  
**fueron en los montos solicitados**

<b>Monto solicitado</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	3	75%
Si	1	25%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



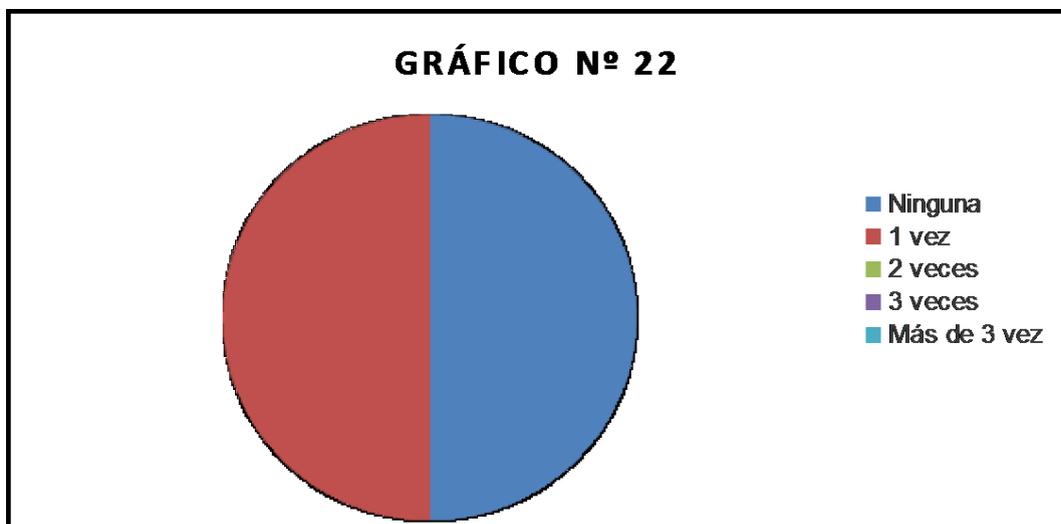
**TABLA N° 21**  
**En el año 2010: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	3	75%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	1	25%
Más de S/.30,000.00	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 22**  
**En el año 2012: ¿Cuántas veces solicito crédito?**

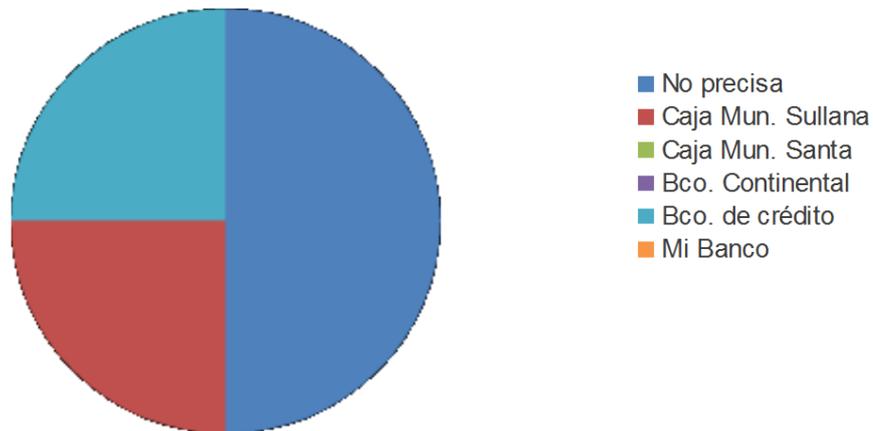
<b>Cuántas veces solicito crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguna	2	50%
1 vez	2	50%
2 veces	0	0%
3 veces	0	0%
Más de 3 vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 23**  
**En el año 2012: ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?**

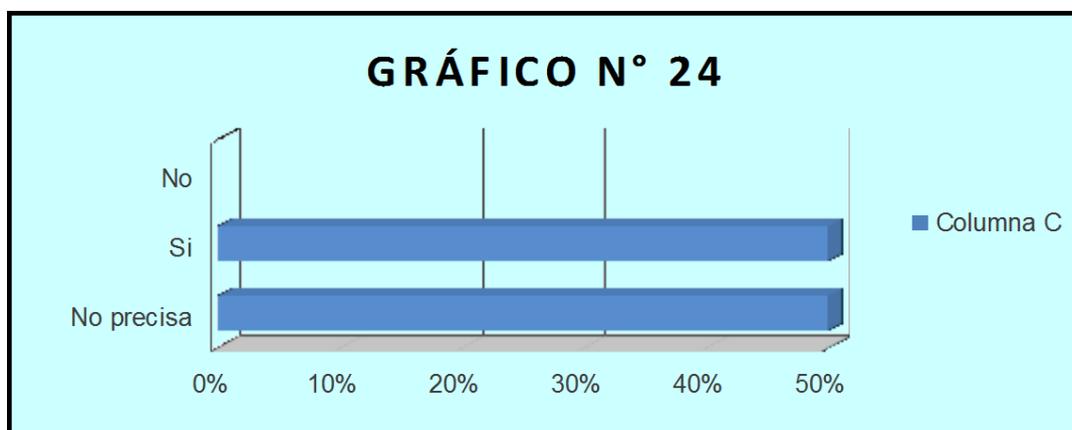
<b>Entidad financiera</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	50%
Caja Mun. Sullana		
Caja Mun. Santa	0	0%
Bco. Continental	0	0%
Bco. de crédito	1	25%
Mi Banco	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 23**



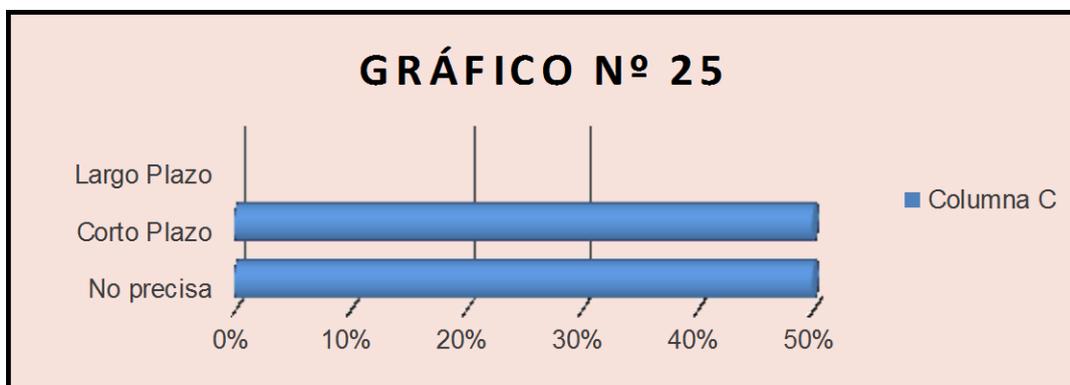
**TABLA N° 24**  
**En el año 2012: ¿Le otorgaron el crédito solicitado?**

Otorgaron el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	50%
Si	2	50%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



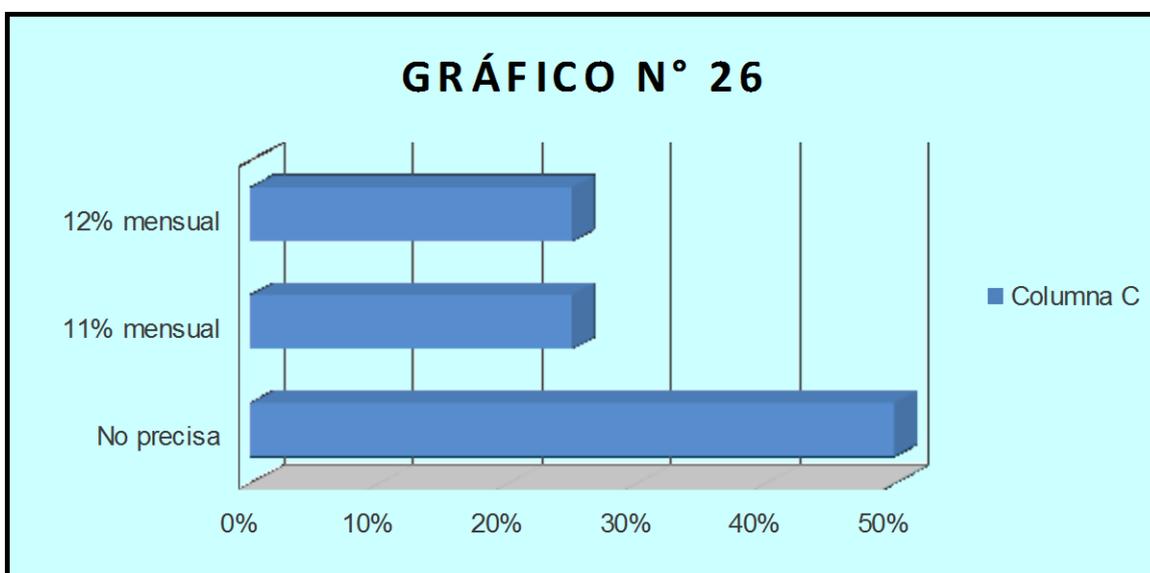
**TABLA N° 25**  
**En el año 2012: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

<b>Tiempo del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	50%
Corto Plazo	2	50%
Largo Plazo	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 26**  
**En el año 2012: ¿Qué tasa de interés pago?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	50%
11% mensual	1	25%
12% mensual	1	25%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



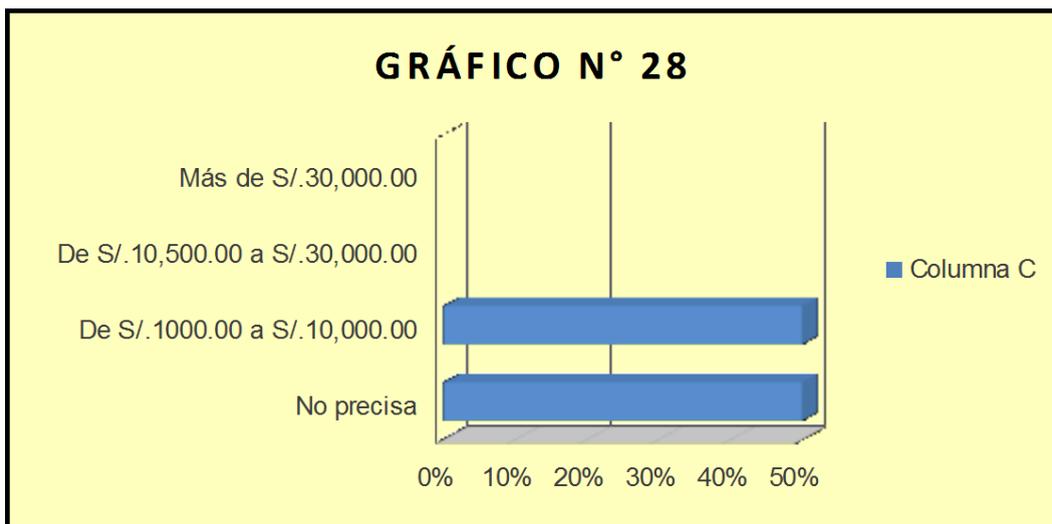
**TABLA N° 27**  
**En el año 2012: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

Tasa de ínteres	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	50%
Si	2	50%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 28**  
**En el año 2012: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

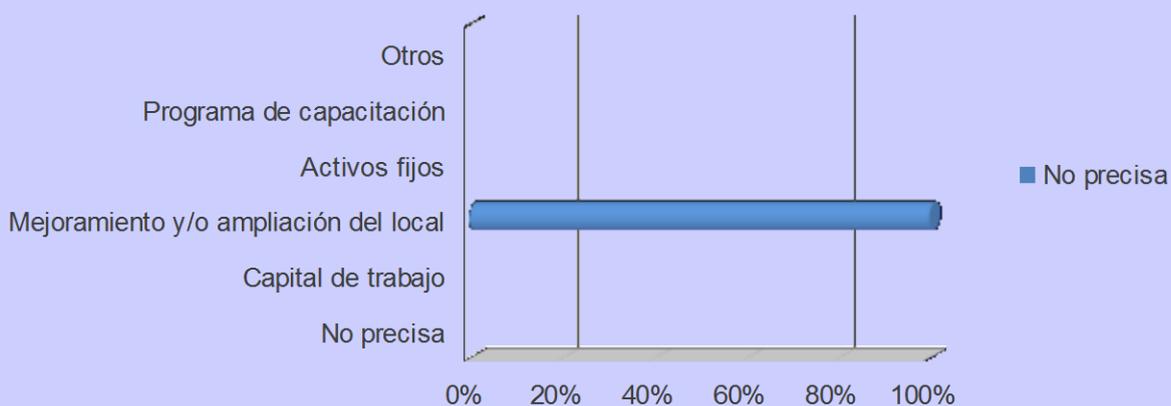
<b>Monto del crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	2	50%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	2	50%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	0	0%
Más de S/.30,000.00	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 29**  
**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

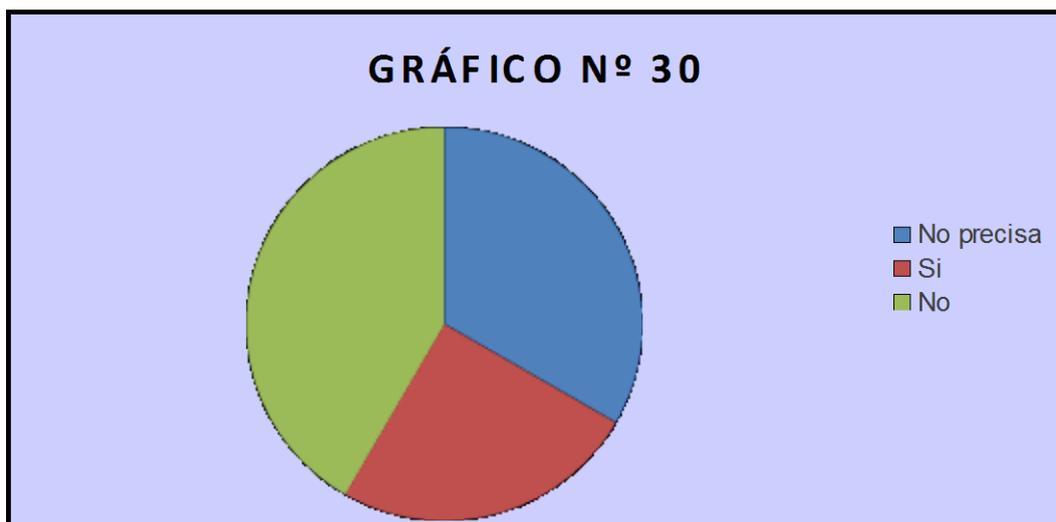
En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	0	0%
Mejoramiento y/o ampliación del local	4	100%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N° 29**



**TABLA N° 30**  
**¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?**

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	33%
Si	3	25%
No	5	42%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



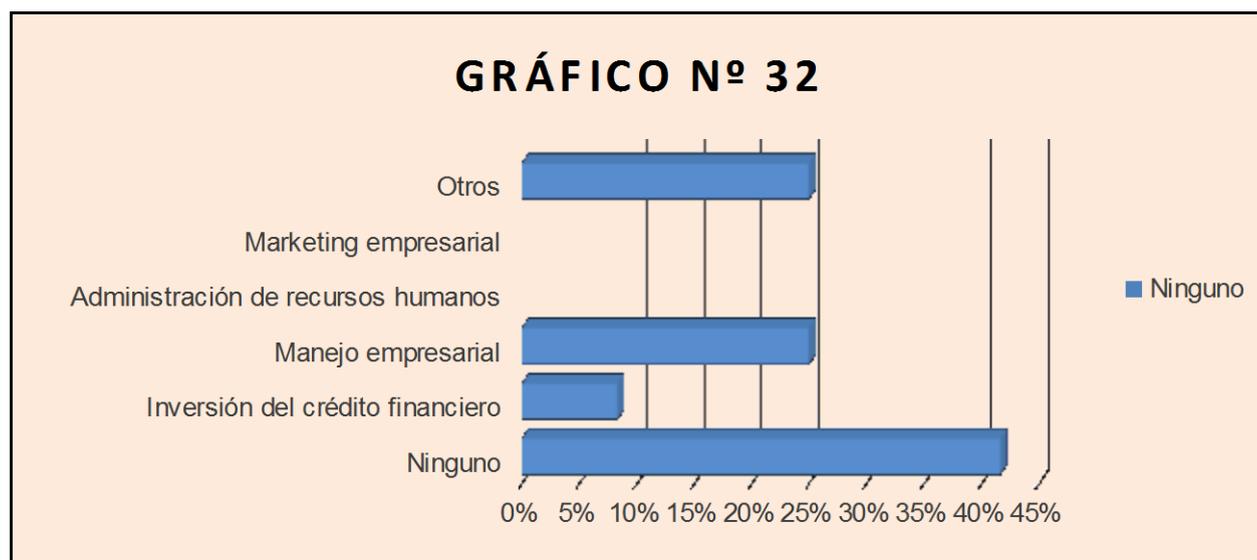
**TABLA N° 31**  
**¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años?**

<b>N° cursos de capacitación en los 2 últimos años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	5	42%
Uno	5	42%
Dos	2	17%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 32**  
**Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?**

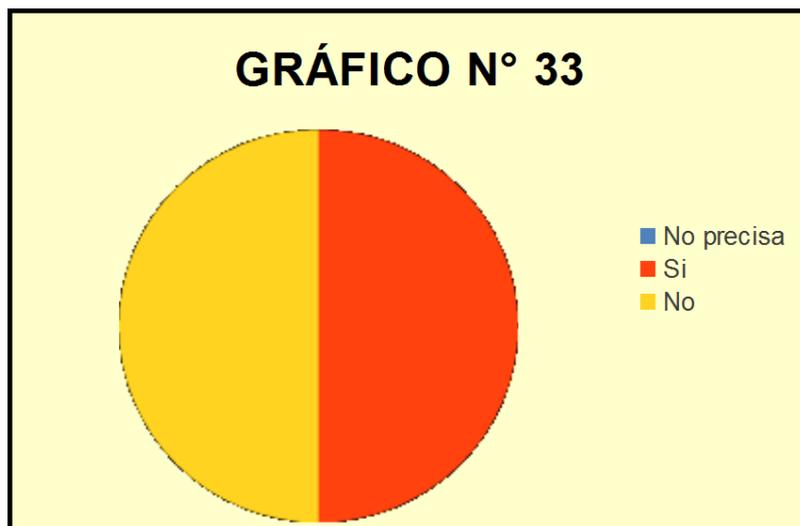
<b>Tipo de curso</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ninguno	5	42%
Inversión del crédito financiero	1	8%
Manejo empresarial	3	25%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Otros	3	25%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 33**

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

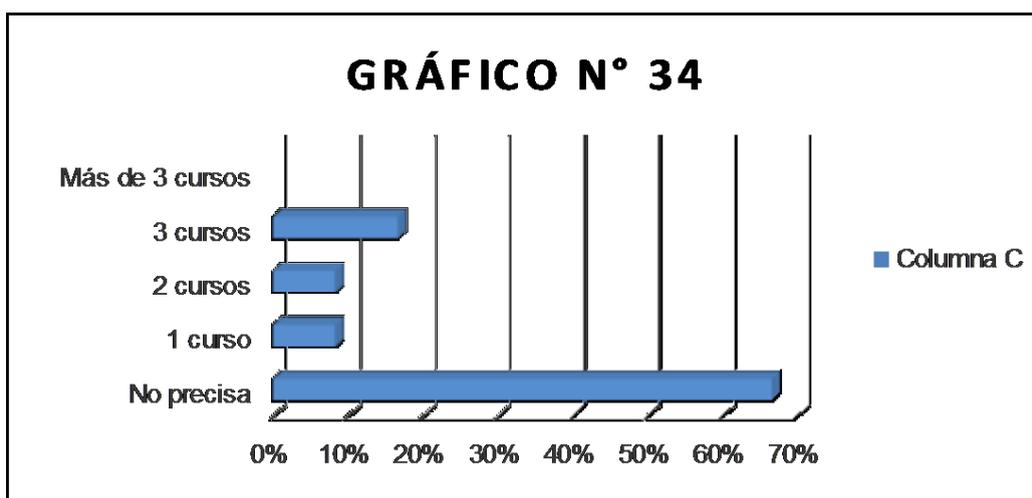
<b>Recibió algún tipo de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	0	0%
Si	6	50%
No	6	50%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 34**

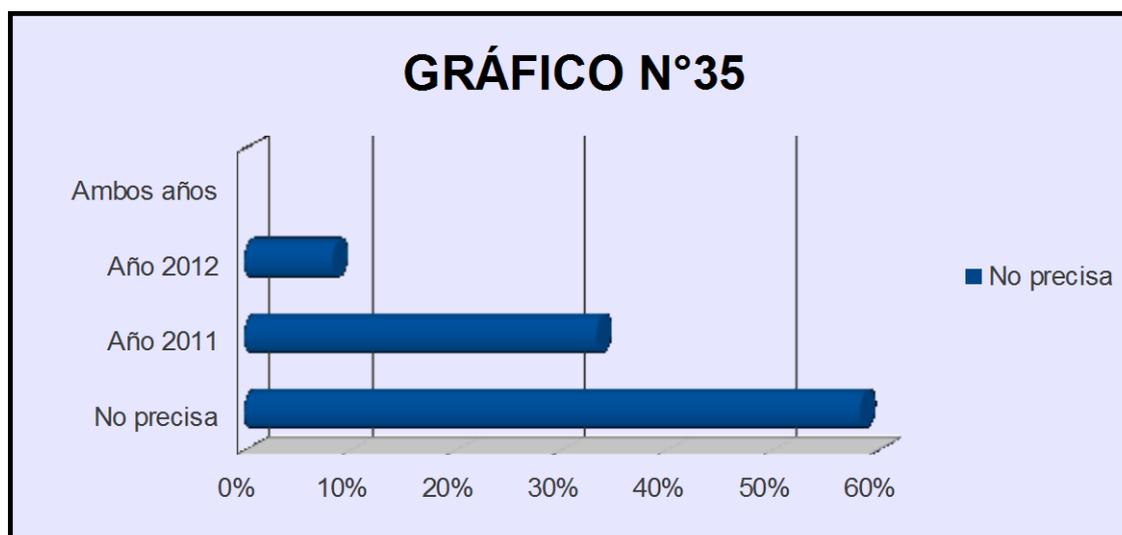
**¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?**

<b>N° de cursos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	8	67%
1 curso	1	8%
2 cursos	1	8%
3 cursos	2	17%
Más de 3 cursos	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 35**  
**¿En qué años recibió más capacitación?**

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	58%
Año 2011	4	33%
Año 2012	1	8%
Ambos años	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 36**  
**¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión?**

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	12	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 37**  
**¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para su empresa?**

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	8%
Si	10	83%
No	1	8%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



**TABLA N° 38**  
**¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?**

<b>Temas de capacitación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No precisa	5	42%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	7	58%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>

