

---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO  
COMPRA/ VENTA DE CALZADO PARA DAMAS-  
CHIMBOTE, 2015.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO

**AUTORA:**

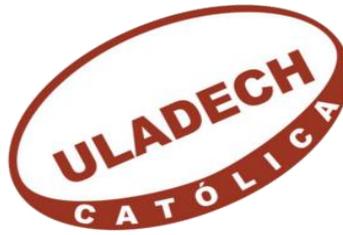
BACH. ROCIO LOURDES RAMIREZ LIÑAN

**ASESOR:**

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2017**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO  
COMPRA/ VENTA DE CALZADO PARA DAMAS-  
CHIMBOTE, 2015.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO

**AUTORA:**

BACH. ROCIO LOURDES RAMIREZ LIÑAN

**ASESOR:**

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2017**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS:**

DR.LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA  
**PRESIDENTE**

MGTR.JUAN MARCO BAILA GEMÍN  
**SECRETARIO**

DR.EZEQUIEL EUSEBIO LARA  
**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTOS**

Debo agradecer de manera especial a mi universidad, que me dio la bienvenida al mundo como tal por las oportunidades que me han brindado, y en especial a mi asesor Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco, por el apoyo incondicional y asesoramiento constante en la preparación y realización del presente informe de tesis.

Asimismo, a ustedes - mi familia- que estuvieron presentes y que me apoyaron e hicieron posible la preparación y realización del presente trabajo.

## DEDICATORIAS

A Dios todopoderoso  
por darme la vida, salud y fortaleza  
para poder culminar mi tesis  
con gran satisfacción, porque sin ti  
mi Dios ni las hojas de los árboles  
se mueven por eso mi agradecimiento  
es infinito.

A mi familia que fueron en un inicio los principales motivadores y a mí querido esposo por su esfuerzo, apoyo y confianza incondicional; lo que me has brindado ha sido sumamente importante. No fue sencillo culminar con éxito esta investigación, sin embargo fuiste muy motivador, me decías que lo lograría y me apoyaste hasta donde te era posible en este arduo camino.

A mí amada hija:

**Rossyme S. Ventura Ramirez**

Porque eres la motivación más grande que me impulso a continuar cuando ya lo había dejado todo atrás, pero tenerte me impulsa y quiero superarme en mi carrera para ofrecerte lo mejor porque tú te lo mereces.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/ venta de calzado para damas de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 10 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto al perfil de los empresarios:** El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, el 60% son de sexo masculino, el 30% sólo tiene secundaria completa y el 80% son comerciantes. **Respecto a las características de las Mypes:** El 90% de las Mypes encuestadas se dedican a este rubro por más de 3 años, el 100% son formales, el 80% cuenta con 1 trabajador permanente y 1 trabajador eventual, por último el 100% son Mypes de subsistencia. **Respecto a las características del financiamiento:** El 80% de las Mypes encuestadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, el 87.5% que obtuvieron dicho crédito fue de entidades no bancarias, el 75% si obtuvieron los créditos en los montos solicitados, el 100% fue a corto plazo y en su totalidad fueron invertidos en capital de trabajo. **Respecto a las características de la capacitación:** El 100% de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 90% no recibió ningún curso de capacitación, el 100% que si recibieron capacitación participaron en el curso de manejo empresarial, el 100% de las Mypes encuestadas no recibieron ningún curso de capacitación en los 2 últimos años, el 100% considera la capacitación como una inversión y además que es relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que un poco más de la mitad (60%) financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, la mayoría (87.50%) solicitaron financiamientos de entidades no bancarias, el total (100%) de los créditos obtenidos fueron a corto plazo e invertidos en capital de trabajo; el total (100%) no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el total (100%) de los trabajadores no recibió ningún tipo de capacitación, el total (100%) considera la capacitación como una inversión y que es relevante para su negocio.

**Palabra clave:** Financiamiento, Capacitación, Mypes.

## ABSTRACT

This research had as general objective: To describe the characteristics of financing and training of micro and small enterprises in the trade sector category purchase / sale of footwear for ladies Chimbote, 2015. The research was descriptive, to carry it out was chosen a targeted sample of 10 Mypes who were applied a questionnaire of 27 closed questions, using the survey technique; with the following results: Regarding the profile of entrepreneurs: 80% of the legal representatives of MSEs are adults surveyed, 60% are male, 30% have completed secondary education and only 80% are traders. Regarding the characteristics of MSEs: 90% of respondents MSEs are engaged in this area for over 3 years, 100% are formal, 80% have one permanent employee and one casual worker finally 100% MSEs are subsistence. Regarding the characteristics of financing: 80% of MSEs surveyed finance their productive activity financed by third parties, the 87.5% who obtained such credit was non-banks, 75% if obtained credits in the amounts requested, 100 % was short term and were fully invested in working capital. Regarding the characteristics of the training: 100% of MSEs surveyed received no training for the granting of credit, 90% did not receive any training course, 100% who received training participated in the course of business management, 100% of MSEs surveyed received no training course in the last 2 years, 100% consider training as an investment and also that is relevant to your company. Finally, we conclude that slightly more than half (60%) finance their productive activity financed by third parties, the majority (87.50%) requested funding from non-banks, total (100%) of the loans obtained were short term and invested in working capital; the total (100%) received no training before granting the loan, the total (100%) of workers received no training, total (100%) consider training as an investment and that is relevant to your business.

**Keyword:** Funding, Training, Mypes.

## CONTENIDO

	Pág.
<b>CARÁTULA</b> .....	i
<b>CONTRACARÁTULA</b> .....	ii
<b>JURADO EVALUADOR DE TESIS</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	iv
<b>DEDICATORIAS</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>CONTENIDO</b> .....	viii
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b> .....	x
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	xi
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	13
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	20
2.1 Antecedentes.....	20
2.1.1 Internacionales.....	20
2.1.2 Nacionales.....	21
2.1.3 Regionales.....	23
2.1.4 Locales.....	25
2.2 Bases teóricas.....	27
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	27
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	37
2.2.3 Teorías de las empresas.....	39
2.2.4 Teorías de las Mypes.....	43
2.2.5 Teorías de los sectores.....	49
2.2.6 Teorías del sector comercio.....	50
2.3 Marco conceptual.....	52
2.3.1 Definiciones del financiamiento.....	52
2.3.2 Definiciones de la capacitación.....	53
2.3.3	

2.3.4	Definiciones de las empresas.....	54
2.3.5	Definiciones de las Mypes.....	55
2.3.6	Definiciones del sector comercio.....	56
<b>III.</b>	<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>57</b>
3.1	Diseño de la investigación.....	57
3.1.1	No experimental.....	57
3.1.2	Descriptivo.....	57
3.2	Población y muestra.....	57
3.2.1	Población.....	57
3.2.2	Muestra.....	58
3.3	Definición y operacionalización de las variables.....	58
3.4	Técnicas e instrumentos.....	63
3.4.1	Técnicas.....	63
3.4.2	Instrumentos.....	63
3.5	Plan de análisis.....	63
3.6	Matriz de consistencia.....	64
3.7	Principios éticos.....	65
<b>IV.</b>	<b>RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>66</b>
4.1	Resultados.....	66
4.1.1	Respecto al objetivo específico 1.....	66
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2.....	68
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3.....	69
4.1.4	Respecto al objetivo específico 4.....	71
4.2	Análisis de resultados.....	73
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1.....	73
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2.....	74
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3.....	76
4.2.4	Respecto al objetivo específico 4.....	78
<b>V.</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>80</b>
5.1	Respecto al objetivo específico 1.....	80
5.2	Respecto al objetivo específico 2.....	80
5.3	Respecto al objetivo específico 3.....	80

5.4	Respecto al objetivo específico 4.....	81
5.5	Conclusión general.....	82
<b>VI.</b>	<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>83</b>
6.1	Referencias bibliográficas.....	83
6.2	Anexos.....	93
6.2.1	Anexo 01: Cuestionario de recojo de información.....	93
6.2.2	Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados.....	97

### ÍNDICE DE CUADROS

<b>N° DE CUADRO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pág.</b>
<b>01</b>	Objetivo específico 1.....	66
<b>02</b>	Objetivo específico 2.....	68
<b>03</b>	Objetivo específico 3.....	69
<b>04</b>	Objetivo específico 4.....	71

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 01.....	97
Tabla 02.....	98
Tabla 03.....	99
Tabla 04.....	100
Tabla 05.....	101
Tabla 06.....	102
Tabla 07.....	103
Tabla 08.....	104
Tabla 09.....	105
Tabla 10.....	106
Tabla 11.....	107
Tabla 12.....	108
Tabla 13.....	109
Tabla 14.....	110
Tabla 15.....	111
Tabla 16.....	112
Tabla 17.....	113
Tabla 18.....	114
Tabla 19.....	115
Tabla 20.....	116
Tabla 21.....	117
Tabla 22.....	118
Tabla 23.....	119
Tabla 24.....	120
Tabla 25.....	121
Tabla 26.....	122
Tabla 27.....	123
Tabla 28.....	124

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Gráfico 01.....	97
Gráfico 02.....	98
Gráfico 03.....	99
Gráfico 04.....	100
Gráfico 05.....	101
Gráfico 06.....	102
Gráfico 07.....	103
Gráfico 08.....	104
Gráfico 09.....	105
Gráfico 10.....	106
Gráfico 11.....	107
Gráfico 12.....	108
Gráfico 13.....	109
Gráfico 14.....	110
Gráfico 15.....	111
Gráfico 16.....	112
Gráfico 17.....	113
Gráfico 18.....	114
Gráfico 19.....	115
Gráfico 20.....	116
Gráfico 21.....	117
Gráfico 22.....	118
Gráfico 23.....	119
Gráfico 24.....	120
Gráfico 25.....	121
Gráfico 26.....	122
Gráfico 27.....	123
Gráfico 28.....	124

## I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes), surgieron como un fenómeno socioeconómico constituyéndose en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal; sin embargo aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a la falta de apoyo financiero y la poca relevancia que le dieron y le dan los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo **(Melo, 2012)**.

En la Unión Europea (en adelante UE) las empresas de menor tamaño constituyen el grueso de la estructura productiva, representando entre el 98% y el 99% de las empresas formales, y en cuanto al empleo representa el 67.7% del empleo del sector privado **(Henríquez, 2009)**; además, juegan un papel decisivo en la economía y la sociedad europea, contribuyendo decisivamente en la estabilidad social y regional **(CEPYME, 2014)**. Es así que la Comisión Europea presta especial atención a las pymes y presenta un conjunto integrado de medidas de apoyo financiero y de servicios con el fin de impulsar su sostenibilidad y crecimiento **(Comunidad de Madrid, 2009)**; además, en la UE se han creado programas para la competitividad de las Pymes que ayuda a emprendedores y empresas a empezar a operar, acceder a financiación e internacionalizarse **(DGIPYME, 2016)**, pudiendo contar con el apoyo de una amplia gama de programas a través de las entidades financieras locales, para lo cual existen muchos tipos de financiación entre los que se incluyen préstamos, garantías y aportaciones de capital **(Comisión Europea, 2016)**; por último, en cuanto a la capacitación en la UE existen sistemas de capacitación para emprendedores y trabajadores bastante desarrollados a nivel territorial; además, se han implementado medidas tales como los subsidios de programas intensivos de capacitación para incrementar la productividad de la empresa **(Henríquez, 2009)**.

Por otro lado, en América Latina las Mypes representan el 90% de las empresas considerándose un elemento crucial para el desarrollo económico de la región (CAF, 2016), generando alrededor del 47% del empleo ofreciendo puestos de trabajo a 127 millones de personas en América Latina y el Caribe (La República, 2015); sin embargo, el acceso al financiamiento es una restricción para su desarrollo donde sólo cerca del 12% del crédito total en la región se destina a las pymes, en contraste con los países de la OCDE, donde reciben 25% (Araya, 2012).

Así por ejemplo, en México la falta de acceso al crédito, las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas de las Pymes para desarrollar sus negocios, en respuesta a esto el Instituto Pyme trabaja junto con el sector público e instituciones financieras en desarrollar programas para facilitar el acceso de las Pymes al financiamiento (Instituto Pyme, 2016); y en cuanto a la capacitación se considera un factor importante para el desarrollo de la competitividad de la empresa para esto viene desarrollando diferentes programas, como son: El programa de implementación de la sociedad de la información y el conocimiento en las PYMES, programa de competitividad por tecnología, programa conecta tu negocio, entre otros (Instituto Pyme, 2016).

En cuanto a, Argentina más del 75% de la inversión empresarial se cubren con capital propio y reinversión dada las limitaciones de acceso a los servicios financieros (Torres, 2006); sin embargo, existen concursos, créditos, fundaciones y asociaciones que brindan apoyo y financiamiento a los emprendedores, como el Ministerio de Ciencia y Tecnología ofreciendo dos fondos Frontar y Fronsoft; y con respecto a la capacitación, existe la Capacitación Mype, ex Crédito Fiscal que es una línea de apoyo a programas de formación a través de un reintegro de entre el 60% y 80% de los costos de capacitación (Universidad Argentina, 2015).

En el caso de Brasil existe alrededor de 5 millones de pequeños negocios formales que representan el 20% del Pyme y 10 millones de negocios informales que representan el 93% (**Anales de la 36ª Asamblea General de ALIDE, 2006**) donde los pequeños emprendimientos no tienen facilidad para acceder a financiamiento (en un 92% se financian de familiares y amigos), tomando en consideración esta situación, la estrategia de actuación del Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), considera variadas formas para abordar la problemática de estas empresas, tales como: orientación empresarial, educación emprendedora y cultura de cooperación, acceso a mercados, tecnología e innovación y financiamiento (**Anales de la 36ª Asamblea General de ALIDE, 2006**).

Por otra parte, en Colombia el estado pone a disposición de las Pymes diferentes fuentes de financiamiento, a bajo costo y respaldado por el Fondo Nacional de Garantías, dentro de las cuales tenemos: FOMIPYME, FINDETER – ACOPI, FONADE, Fondo Nacional de Garantías (FNG), BANCOLDEX, Banca de las Oportunidades y el Sector bancario tradicional; todas ellas dirigidas al sector empresarial Pyme facilitando el acceso al crédito y respaldándolos ante el sistema financiero, además de la cofinanciación de programas, proyectos y actividades para su desarrollo tecnológico (**MYPESFUTURO, 2009**).

Por consiguiente, en Chile existen muchos programas estatales que entregan apoyo económico a los emprendimientos en sus distintas fases de desarrollo y esto gracias a que de la mano con la Corporación de Fomento de la Producción – CORFO, se ha construido toda una red que busca apalancar el crecimiento de las empresas, desde que están en fase de idea hasta cuando necesitan inversiones de alto perfil. Por ejemplo tenemos el crédito CORFO micro y pequeña Empresa (**El Mercurio, 2016**); Además, tenemos el Programa de apoyo a la gestión de empresas (PAG), el servicio de cooperación técnica - SERCOTEC, el servicio nacional de capacitación y empleo- SENCE, el fondo de solidaridad e inversión social (FOSIS) este

último destinado a la capacitación y al financiamiento, entre otros (**CORFO, 2016**).

Asimismo, en el Perú según la Asociación de Emprendedores del Perú - en nuestro país las Mypes aportan, aproximadamente, el 40% del PBI, siendo una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico, y según el Ministerio de Producción, la gran mayoría de las Mypes son informales (83%) y sólo el (17%) son formales (**ASEP, 2015**); Además, las Mypes dan ocupación al 74% de la Población Económicamente Activa (PEA), sin embargo las Mypes son el resultado de nuestra estructura productiva atrasada y recesada siendo en un mayor porcentaje sólo unidades empresariales de sobrevivencia, ya que el gobierno aún no ha podido diseñar una estrategia integral para articular los esfuerzos privados y públicos, que beneficien realmente a las Mypes, de igual manera tampoco las municipalidades (gobiernos locales) enfocan la problemática de las Mypes de manera estratégica; por esta razón, en el Perú las Mypes tienen muchos obstáculos para crecer; por ejemplo la limitación al financiamiento, con sus elevados costos del crédito, excesivos requisitos y plazos muy cortos; por otro lado, la falta de capacitación, que se refleja en la escasa información del mercado y economía, y el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión (**Lastra, 2010**)

Por otra parte, en la región Ancash, según el instituto nacional de estadística e informática, el 88 % de la población económicamente activa (PEA) del departamento trabaja en micro, pequeñas o medianas empresas. De este total, el 69.2 % trabaja en microempresas. Sin duda, la presencia de las Mypes es sumamente importante en el mercado, sin embargo no terminan de consolidarse como el sector de mayor dinamismo económico (**Vivar, 2014**); además, que las Mypes presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos. Así mismo, la escasa capacitación de la Mypes, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas

limitantes en la mayoría de los casos se dan porque los microempresarios le dan poca valoración a la capacitación y al desarrollo empresarial (**Tantas, 2010**).

Por último, en Chimbote donde se realizó el estudio podemos encontrar muchos establecimientos dedicados al sector comercio rubro compra/venta de calzado para damas, la mayoría de estas Mypes las podemos ubicar principalmente en el centro de la ciudad, ofreciendo calzados en su mayoría trujillanos, además brindan empleo a sus pobladores en gran parte jóvenes chimbotanos; líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a la mejora de la competitividad de la misma. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las características del financiamiento y la capacitación de las Mypes en estudio. Por ejemplo, se desconoce si hay programas estatales de apoyo al financiamiento y capacitación; también se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento privado o público, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc. Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación en los que participan, si capacitan a su personal, etc. Por las razones expuestas, entre otras, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/ venta de calzado para damas de Chimbote, 2015?**

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

**Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/ venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.**

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

1. Describir las características de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/ venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.
4. Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.

Finalmente, la presente investigación se justifica porque permitirá llenar el vacío del conocimiento, es decir permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado para dama del ámbito de estudio, ya que la presencia de las Mypes es sumamente importante para el crecimiento del país, ya que contribuyen a la población económicamente activa (**Vivar, 2014**). Por otro lado, el banco central de reserva, indica que las Mypes representan el eje de la economía por su importancia para la generación de empleo, sin embargo sus formas de financiamiento hacen que las Mypes fracasen en el tiempo por cuanto el país carece de una cultura crediticia, lo que trae como consecuencia la limitación de las Mypes para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos (**Quincho, 2011**).

Además, la presente investigación nos permitirá obtener ideas más acertadas de la manera como se desarrolla las Mypes del ámbito de

estudio en cuanto al financiamiento y capacitación, permitiéndonos conocer la importancia y limitaciones que tiene en nuestro entorno.

Por otro lado, el trabajo de investigación se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivos o de servicio del distrito de Chimbote y de otros ámbitos geográficos de la región y el país.

Por último, la investigación también se justifica, porque a través de su elaboración, ejecución, sustentación y aprobación, me permitirá obtener el título profesional de Contador Público; lo que a su vez, permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote y la Escuela Profesional de Contabilidad, cumplan con los estándares de calidad que establece la Nueva Ley Universitaria, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de un trabajo de investigación (tesis).

## II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

### 2.1 Antecedentes:

#### 2.1.1 Internacionales

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

**Valecela (2013)** en su trabajo de investigación denominado: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca-Ecuador. Cuyo objetivo específico fue describir las diversas fuentes de financiamiento que se encuentran a disposición de las PYMES, para que sean analizadas y puedan acceder a las mismas. La metodología utilizada fue el método inductivo, recopilación de información bibliográfica y documental. Llegó a las siguientes conclusiones: Existen varias fuentes que ayudan a la empresa a cubrir sus necesidades: 1) Fuentes internas (ahorros personales, aportaciones de los socios y utilidades retenidas). 2) fuentes externas operacionales: Como financiamiento informal (Prestamistas, Amigos y Parientes), préstamos con base en los activos, sistema financiero nacional (bancos privados y públicos) y proveedores; sin embargo, en el caso de las Pymes no existe una oferta estructurada de financiamiento y el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones ya que considera que sus procesos son tediosos y buscan la opción más rápida (prestamistas informales) que finalmente termina siendo la opción más cara.

**Romero (2010)** en su trabajo de investigación denominada: “La capacitación y la motivación como herramientas para conseguir una ventaja competitiva”- Universidad Veracruzana -Xalapa, Enríquez -

México. En su primer capítulo titulado: La capacitación del recurso humano y su tercer capítulo titulado: “La capacitación y la motivación como herramienta para conseguir una ventaja competitiva”. Concluye que para lograr el desarrollo del personal se debe apoyar en herramientas tales como la capacitación y la motivación del personal; además la autora agrega que la capacitación es una inversión que dejará beneficios a largo plazo que permitirá crecer como empresa y conseguir el éxito deseado porque de esta manera se alcanzará ventajas competitivas.

**Mora (2006)** en su tesis denominada: “Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima”- México. Cuyo objetivo general fue analizar las necesidades del financiamiento de las empresas pequeñas del sector manufactura en el municipio de Colima. La investigación fue cualitativa, el método de muestreo fue al azar y para el recojo de información se aplicó la técnica del cuestionario a una muestra de 30 de una población de 78 pequeñas empresas. Encontrando los siguientes resultados: El 77% de las pequeñas empresas entrevistadas no utilizaron el crédito bancario debido principalmente a las altas tasas de interés, de esta manera el autor confirma que la empresa pequeña mexicana depende en gran medida de sus proveedores haciendo estos el trabajo de financiar a las empresas en sus actividades productivas, siendo los proveedores la principal fuente de financiamiento con un 60% en orden de importancia, además el 77% de empresas esperan obtener un crédito bancario, el resto preferirían trabajar con recursos propios y/o préstamos familiares.

### **2.1.2 Nacionales**

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del Perú, menos en la región Ancash que hayan utilizado las mismas variables, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

**Chacón (2016)** en su tesis denominada: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la provincia de Cajabamba, 2014. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas de la provincia de Cajabamba, 2014. La metodología utilizada fue: Diseño de investigación no experimental - descriptivo, y para el recojo de la información se aplicó la técnica de la encuesta, en una muestra de 30 de una población de 60 Mypes. Encontrándose los siguientes resultados: el 90% de las Mypes encuestadas son adultos, el 56.7 % son de sexo masculino, el 50% tienen grado de instrucción secundaria completa, el 80% tiene más de 3 años en el rubro y el 96.7% son formales; por otro lado, el 66.7% de las Mypes encuestadas recurren a financiamiento de terceros principalmente del sistema bancario y no bancario, donde el 60% son créditos a largo plazo. Finalmente, el 83.3% de sus trabajadores recibieron capacitación y el 96.7% consideran que la capacitación es una inversión para su empresa.

**Rodríguez (2015)** en su tesis denominada: El financiamiento y la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta de calzado de la ciudad de Piura-2014. Cuyo objetivo general fue: Determinar cómo incide el financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas estudiadas. La metodología utilizada fue: investigación tipo cuantitativa, diseño no experimental descriptivo, y para el recojo de información se aplicó la técnica de la encuesta a una muestra de 20 Mypes. Encontrando los siguientes resultados: el 95% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos sus edades fluctúan entre 25 a 60 años, el 55% son de sexo masculino, el 50% tiene secundaria completa, el 65% está en el negocio más de 3 años, el 80% son formales, el 50% tiene de 1 a 2 trabajadores permanentes, el 65% tiene 1 a 2 trabajadores eventuales y el 100% su objetivo es obtener utilidades; por otro lado, el 80% de las Mypes encuestadas financian su

actividad productiva con financiamiento de terceros, además el 35% recurre a la banca privada, el 45% a cajas municipales, y el 20% al sector financiero informal, siendo las entidades no bancarias quienes les otorgan mayor facilidad de financiamiento con un 55%, el 75% de los créditos solicitados fueron a corto plazo, el 20% de los créditos obtenidos fueron invertidos en compra de activos fijos, el 80% lo utilizó como capital de trabajo; finalmente, el 65% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito financiero; en cuanto al personal el 75% sí recibió capacitación y el 100% respondió que considera la capacitación como una inversión y que es relevante para su empresa.

### **2.1.3 Regionales**

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del país, menos de la provincia del Santa; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Ponte (2015)** en su trabajo de investigación denominada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes sector comercio de Sihuas, período 2013. La metodología utilizada fue: Investigación de diseño no experimental-descriptivo, aplicando la técnica de la encuesta a una muestra de 10 de una población de 20 Mypes. Cuyos objetivos específicos fueron: 1) Describir las principales características de las Mypes. 2) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes. 3) Describir las principales características del financiamiento de las Mypes. 4) Describir las principales características de la capacitación de las Mypes estudiadas. Encontrando los siguientes resultados: Que el 60% de las Mypes encuestadas se dedican al rubro de comercio hace más de 5 años y el 70% tienen entre 1 a 5 trabajadores, el 80% de los representantes legales son personas adultas, de los cuales el 60% son del sexo masculino y el

60% tienen grado de instrucción superior universitaria. Por otro lado, el 100% recibieron crédito del sistema bancario, el 37,5 % invirtieron los créditos recibidos en activos fijos, el 50% en capital de trabajo y el 12,5 % en mantenimiento de local. Por último, el 100% de los gerentes recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito, al igual que sus trabajadores y además, consideran la capacitación como una inversión.

**Casana (2013)** en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma 2011-2012”. La metodología utilizada fue: Investigación de diseño no experimental-descriptivo, aplicando la técnica de la encuesta. Cuyos objetivos específicos fueron: 1) Describir las principales características de las Mypes. 2) Describir las principales características del financiamiento de las Mypes. 3) Describir las principales características de la capacitación de las Mypes. Encontrando los siguientes resultados: el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, el 83% son de sexo masculino, el 50% tiene grado de instrucción secundaria, el 83% son comerciantes, el 100% tienen más de tres años en el rubro, el 67% genera ingresos para sobrevivir, el 100% son formales y el 50% tienen de 1 a 5 trabajadores; por otro lado, el 67% de financiamiento es propio. Por último, el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 67% no capacitaron a su personal y el 100% consideran la capacitación como una inversión.

**Robles (2013)** en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011”- Huaraz. La metodología utilizada fue: Investigación de diseño no experimental-descriptivo, aplicando la técnica de la encuesta a una muestra de 9 de una población de 25 Mypes. Cuyo objetivo general fue:

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes de estudio. Encontrando los siguientes resultados: El 89% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, el 67% son de sexo masculino, el 100% tienen más de 3 años en el rubro, el 89% son formales, el 59% tiene 1 trabajador permanente, el 78% tiene 1 trabajador eventual y el 89% se formó para obtener ganancias; por otro lado, el 67% de las Mypes encuestadas financiaron su actividad económica con financiamiento propio, el 100% recibieron el financiamiento de entidades no bancarias, porque son ellas quienes les otorgan más facilidades de acceso al crédito, donde el 67% fueron a largo plazo, el 100% invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Por último, el 67% de los representantes legales si recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 78% del personal no recibió capacitación y el 67% considera la capacitación relevante para su empresa.

#### **2.1.4 Locales**

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en la provincia de Santa, que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Cabrera (2015)** en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Nuevo Chimbote, período 2012”. La metodología utilizada fue: Investigación de diseño no experimental-descriptivo, aplicando la técnica de la encuesta a una muestra de 20 de una población de 50 Mypes. Cuyos objetivos específicos fueron: 1) Describir las principales características del perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales. 2) Describir las principales características del perfil de las Mypes. 3) Describir las principales

características del financiamiento. 4) Describir las principales características de la capacitación de las Mypes. Encontrando los siguientes resultados: El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, el 55% son del sexo masculino, el 50% tiene grado de instrucción secundaria, el 90% tienen más de 3 años en la actividad, el 95% tienen entre 1 a 5 trabajadores y el 75% manifestaron que sus trabajadores no fueron capacitados. Por otro lado, el 60% de su financiamiento es ajeno, el 60% que obtuvieron dicho crédito fue del sistema bancario, el 80% lo invirtieron en capital de trabajo. Por último, el 85% no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

**Aguilar (2013)** en su tesis denominada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote período 2009- 2010. La metodología utilizada fue: Investigación de diseño no experimental-transversal, aplicando la técnica de la encuesta a una muestra de 15 de una población de 30 Mypes. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes en estudio. Encontrando los siguientes resultados: El 93% de las Mypes encuestadas su objetivo principal es de obtener ganancias; por otro lado, el 60% solicitó financiamiento, el 53% que solicitó financiamiento recibió crédito de entidades financieras, el 67% invirtió dicho crédito en compra de mercaderías; finalmente, el 80% de los trabajadores si recibieron capacitación, además que el 73% considera la capacitación como una inversión.

**Jara (2013)** en su tesis denominada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las microempresas del sector comercio – rubro librerías del distrito de Nuevo Chimbote. Período 2010-2011. La metodología utilizada fue: Investigación de diseño no experimental-descriptivo, aplicando la técnica de la encuesta a una

muestra de 14 de una población de 24 Mypes. Cuyos objetivos específicos fueron: 1) Describir las principales características del financiamiento de las Mypes. 2) Describir las principales características de la capacitación de las Mypes. Encontrando los siguientes resultados: el 87.5 % de los representantes legales de las Mypes son adultos, el 57.1% son de sexo femenino, el 50% no tiene profesión, el 100% son formales, el 57% se formaron para obtener ganancias; por otro lado, el 78.6% financió su negocio con crédito del sistema no bancario, el 57.1% que obtuvo financiamiento invirtió dicho crédito en capital de trabajo, mientras que el 21.43% lo invirtió en mejora de local y de igual porcentaje en compras de activos. Por otro lado, el 58.7% no recibió capacitación antes de solicitar un crédito y en cuanto al personal sólo 1 de ellas recibió un curso de capacitación, además el 71.40% considera la capacitación como una inversión.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teorías del financiamiento**

#### **2.2.1.1 Formas y fuentes de financiamiento:**

Según **López (2014)** las formas y fuentes de financiamiento se pueden categorizar de la siguiente forma:

#### **A) Según su plazo de vencimiento:**

- 1) Financiamiento a largo plazo:** Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios).
- 2) Financiamiento a corto plazo.** Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año.

En esta categoría podemos encontrar las siguientes fuentes de financiamiento:

- a) **Créditos comerciales.-** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
  
- b) **Créditos bancarios.-** Las empresas los obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
  
- c) **Pagarés.-** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
  
- d) **Línea de crédito.-** La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.
  
- e) **Papeles comerciales.-** Consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
  
- f) **Hipotecas.-** Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
  
- g) **Acciones.-** Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

**h) Bonos.-** Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

**i) Arrendamientos financieros.-** Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

**B) Según su procedencia:** tenemos financiación interna y financiación externa:

**1) Financiación interna.-** Generadas dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y promoción.

**a) Aportaciones de los socios.-** Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.

**b) Utilidades reinvertidas.-** Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones.

**c) Depreciaciones y amortizaciones.-** Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las

utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

**d) Incrementos de pasivos acumulados.-** Son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.

**e) Venta de activos (desinversiones).-** Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.

**2) Financiación externa.-** Son aquellas otorgadas por terceras personas.

**a) Proveedores.-** Esta fuente es la más común. Generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado.

**b) Créditos bancarios.-** Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo. En el Perú, el financiamiento no gubernamental disponible para las empresas proviene de operaciones bancarias tradicionales, principalmente utilizando pagarés bancarios con plazos de 60, 90 ó 120 días de vencimiento, que en algunos casos pueden ser prorrogados. Los pagarés son emitidos por el prestatario para cubrir el préstamo, que puede estar garantizado por bienes del activo fijo u otras garantías.

**C) Según los propietarios:**

**1) Medios de financiación ajenos.-** Créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).

**2) Medios de financiación propia.-** Es el dinero que es aportado por los propietarios y forma lo que se denomina capital propio.

**2.2.1.2 Sistemas de financiamiento:** Según **Morales (2016)**, está conformado por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera, como son: El sistema bancario, el sistema no bancario y el mercado de valores.

Existen tres tipos de agentes económicos que ofrecen servicios financieros, tales como:

**a) Servicios financieros formales:** Son ofrecidos por agentes institucionales bajo la supervisión de las autoridades monetarias. Se ubican en este sector los bancos privados, estatales, comerciales e instituciones financieras especializadas.

**b) Servicios financieros semi-formales:** Son agentes institucionales pero no pertenecen al sector bancario. Se ubican en este sector cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito y programas de ONGs.

**c) Servicios financieros informales:** Los agentes y las motivaciones son muy diversas. Pertenecen a este sector una red familiar o comunal que facilita el acceso a dinero, bienes y servicios. En este sector se

ubican usureros, casas de empeño (también conocidas como préstamos pignoraticios), prestamistas, familiares y amigos.

Según **Salazar (2016)**, entre los sistemas de financiamiento tenemos:

- 1) **Sistema bancario.-** Es el conjunto de instituciones bancarias que realiza intermediación financiera, formal indirecta. En nuestro país el sistema bancario está conformada por la banca múltiple, el banco central de reserva (B.C.R.P) y el banco de la Nación (B.N).

**Los bancos.-** Se denomina también empresas bancarias, son necesidades mercantiles que canalizarlos, junto a su capital y el dinero que captan bajo otras modalidades, hacia los agentes deficitarios y hacia otras actividades que le proporcionen utilidades.

#### **Clases de bancos:**

- a) **Banco central de reserva.-** Es una entidad estatal autónoma, tiene a su cargo la política monetaria y cambiaria de nuestro país. Su finalidad es preservar la estabilidad monetaria. Sus Funciones Son: Regular la cantidad de dinero, administrar las reservas internacionales, Emitir billetes y monedas e informar sobre las finanzas nacionales.
  - b) **Banco de la nación.-** Es el agente financiero del estado de encarga principalmente de las operaciones financieras del sector público, tiene como finalidad principal proporcionar a todos los órganos del sector público nacional servicios bancarios.
- 2) **El sistema no bancario.-** Es el conjunto de instituciones que realizan intermediación indirecta que captan y canalizan recursos, pero no califican como bancos, entre estos tenemos a:

- a) **Financieras.-** Instituciones que pueden realizar diversas operaciones de financiamiento y captar recursos financieros del público según modalidades, a excepción de los depósitos a la vista. Además facilita la colocación de primeras emisiones de valores y operan con valores mobiliarios.
  
- b) **COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo).-** Institución administrada por el estado que capta y canaliza, orientada a fomentar el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas del sector empresas del sector industrial.
  
- c) **Compañías de seguro.-** Empresas que cubren diversos riesgos: robos, pérdidas, quiebras, siniestros. Se aseguran todo tipo de negocios, empresas, automóviles, casas, etc. Estas compañías se comprometen a indemnizar a los afectados asegurados a cambio del pago de una prima.
  
- d) **Cooperativas de ahorro y crédito.-** Son asociaciones que auguran a sus miembros el mejor servicio al más bajo precio. Existen muchos tipos de cooperativas, pero sólo las de ahorro y crédito pertenecen al sistema financiero.
  
- e) **Caja rurales.-** Se organizan bajo la forma de asociaciones, con el objeto de captar dinero de sus asociados y de terceros para proporcionar y desarrollar actividades económicas.
  
- f) **AFP.-** Empresas que captan recursos de los trabajadores, mediante el descuento de un porcentaje o sueldos, que van a constituir un fondo de previsión individual.

### 2.2.1.3 Costos de financiamiento

#### A) Tipos de interés

**a) Interés simple.-** Según **Pedrosa (2015)** el interés simple se calcula para pagos o cobros sobre el capital dispuesto inicialmente en todos los periodos considerados, este interés puede ser pagado o cobrado, sobre un préstamo que paguemos o sobre un depósito que cobremos. En un modelo de interés simple solo se calculan los intereses sobre el capital inicial prestado o depositado. Así pues, puesto que los intereses no se van incorporando al capital, estos quedan devengados y se reciben al final del periodo.

*Fórmula para calcular el interés simple:*

$$C_n = C_0 (1 + i*n)$$

Siendo  $C_0$  el capital inicial prestado,  $i$  la tasa de interés,  $n$  el periodo de tiempo considerado y  $C_n$  el capital final resultante.

*Ejemplo de interés simple:*

Un ejemplo práctico para determinar el interés simple con un capital inicial de 1.000€ y una tasa de interés del 5% en un periodo de 5 años:

Período	Cantidad al inicio del período	Intereses del período	Cantidad que se adeuda al final del período
1	1.000 €	$(1.000 * 5\%) = 50 \text{ €}$	$1.000 + 50 \text{ €} = 1.050 \text{ €}$
2	1.000 €	$(1.000 * 5\%) = 50 \text{ €}$	$1.000 + 50 \text{ €} = 1.050 \text{ €}$

Período	Cantidad al inicio del período	Intereses del período	Cantidad que se adeuda al final del período
3	1.000 €	$(1.000 * 5\%) = 50 \text{ €}$	$1.000 + 50 \text{ €} = 1.050 \text{ €}$
4	1.000 €	$(1.000 * 5\%) = 50 \text{ €}$	$1.000 + 50 \text{ €} = 1.050 \text{ €}$
5	1.000 €	$(1.000 * 5\%) = 50 \text{ €}$	$1.050 + 50 \text{ €} = 1.100 \text{ €}$

c) **Interés Compuesto.-** Según **Pedrosa (2015)** los intereses generados se van sumando periodo a periodo al capital inicial y a los intereses ya generados anteriormente. De esta forma, se crea valor no sólo sobre el capital inicial sino sobre el producto resultante de los intereses producidos previamente, es decir, se van acumulando los intereses obtenidos para generar más intereses.

*Fórmula para calcular el interés compuesto:*

$$C_n = C_0 (1 + i)^n$$

Siendo  $C_0$  el capital inicial prestado,  $i$  la tasa de interés,  $n$  el periodo de tiempo considerado y  $C_n$  el capital final resultante.

*Ejemplo de interés compuesto:*

Un ejemplo práctico para determinar el interés compuesto con un capital inicial de 1.000€ y una tasa de interés del 5% en un periodo de 5 años:

Período	Cantidad al inicio del período	Intereses del período	Cantidad que se adeuda al final del período
1	1.000 €	$(1.000 * 5\%) = 50 \text{ €}$	$1.000 + 50 \text{ €} = 1.050 \text{ €}$
2	1.050 €	$(1.050 * 5\%) = 52,50 \text{ €}$	$1.050 + 52,50 \text{ €} = 1.102,50 \text{ €}$
3	1.102,50 €	55,13 €	1.157,63 €
4	1.157,63 €	57,88 €	1.215,51 €
5	1.215,51 €	60,78 €	1.276,28 €

**B) Tipos de tasas de interés:** Las tasas de interés más usadas, son la tasa de interés nominal y la tasa de interés anual efectiva o equivalente.

a) **Tasas de interés nominal:** Esta tasa es de interés simple, y corresponde al porcentaje que se agregará al capital inicial como compensación durante un período de tiempo determinado, que no tiene que ser necesariamente un año.

La tasa de interés nominal es numéricamente mayor cuanto más tiempo tenga vigencia el crédito: 12% anual, es lo mismo que 6% semestral, o 2% bimestral, o 1% al mes.

b) **Tasa de interés anual efectiva:** También se le conoce como tasa de interés anual equivalente, es una tasa de interés compuesto, incluye la tasa de interés nominal, los gastos y comisiones bancarias, y el plazo de la operación. Esta tasa aborda la compensación completa que recibe la entidad financiera por prestarnos el dinero (GCF Aprende libre, 2016).

## 2.2.2 Teorías de la capacitación

### Teoría sistemática:

**Aguilar (2004)** en su teoría establece que la capacitación sistemática es un modelo el cual busca la productividad mediante el trabajo del hombre queriendo obtener resultados favorables en las distintas áreas de la empresa. Los principales beneficios de la capacitación sistemática son:

- Asegura la permanencia de los cambios
- Facilita la asimilación e internalización de los valores.
- Incrementa la productividad personal y grupal.
- Reduce el tiempo de aprendizaje
- Mejora la calidad de desempeño.
- Reduce el ausentismo.
- Disminuye accidentes de trabajo.
- Reduce la rotación de personal.
- Disminuye los índices de desperdicios.
- Promueve y enriquece la cultura organizacional.

El proceso de adiestramiento, capacitación y desarrollo deberá satisfacer las siguientes etapas:

- a) Detección de necesidades: Etapa en la cual se determina que requiere la empresa de acuerdo a los requerimientos de trabajo.
- b) Definición de objetivos: En esta etapa se determina que es lo que se pretende con el programa de capacitación:
- c) Elaboración y coordinación de programas: En esta etapa se comienza dar solución a las necesidades detectadas
- d) Ejecución de programas: En esta fase se hace la instrumentación de todos los componentes del programa.

- e) Evaluaciones: Etapa en donde se verifican los resultados del programa.

Según **Pérez, Pineda y Arango (2011)** determina que la capacitación, en efecto, contribuye a aumentar la eficacia de la organización sobre todo a nivel operacional. En el estudio de Tharenou, se evidencia la necesidad de plantear investigaciones para examinar el efecto del tipo de contenido de la formación, la asociación entre los contenidos de formación con los resultados a nivel de organización, el tipo de métodos de entrenamiento y el diseño y los principios de aprendizaje, el tipo de empleados formados, y las implicaciones por la transferencia del entrenamiento, para comprender por qué la capacitación mejora el desempeño de la organización.

**Romero (2010)** sostiene que la importancia de la capacitación de personal se relaciona con el mejoramiento y crecimiento de las aptitudes de los individuos y de los grupos que forman parte de la organización. Con frecuencia los directivos consideran que es viable en tiempos de bonanza económica, pero que es lo primero que se debe reducir o eliminar cuando hay problemas económicos. A menudo, esta visión a corto plazo ocasiona que las organizaciones sufran las consecuencias a largo plazo.

**Los objetivos de la capacitación son:**

De manera general busca adaptar al personal para el ejercicio de determinada función o ejecución de una tarea específica en una empresa determinada

**Los objetivos particulares son:**

- Incrementa la productividad
- promueve la eficiencia del trabajador

- Proporciona al trabajador una preparación para desempeñar puestos de mayor responsabilidad
- Promueve el mejoramiento de sistemas y procedimientos administrativos.
- Facilita la supervisión del personal
- Contribuye a la reducción de los costos de operación.

Según, la **Nacional Financiera (2016)** la capacitación se divide en tres grandes rubros:

**Capacitación para el trabajo.-** Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

**Capacitación en el trabajo.-** Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. La capacitación es una inversión que trae beneficios a la persona y a la empresa.

**Desarrollo.-** Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona.

### **2.2.3 Teorías de las empresas:**

La teoría de la empresa de Coase señala que la asignación de los factores de producción para diferentes usos esta regularmente determinada por el mecanismos de precios. Fuera de la empresa, los movimientos de precios dirigen la producción mediante una serie de transacciones que se dan en el mercado. La empresa puede llevar a

cabo estas transacciones de mercado dentro de su estructura jerárquica. Por lo tanto, la razón principal por la que es rentable establecer una empresa es porque existe un costo asociado a la utilización de mecanismos de precios (**Ramírez, 2005**).

Por otra parte, la teoría de Williamson argumenta que los costos de transacción no se puede evitar del todo, pero mediante los contratos esto se puede reducir. Este economista reconoce a la empresa como un nexo de contratos y subraya la relevancia de conceptos clave como los derechos de propiedad y los costos de transacción que son la base para entender los intereses particulares de los individuos que tiene que con la transacción económica en una empresa y que originan conflictos de interés (**Layan, 2013**).

Por último, en la teoría Neoclásica de Cournot nos dice que la empresa es un mecanismo intermedio entre el mercado de ofertantes y demandantes, donde el empresario juega un papel de escasa relevancia y donde existe un sistema en el que la igualdad de las productividades marginales ponderadas y el producto al igualar costes marginales y precios nos definen un panorama idílico con ausencia de riesgos, incertidumbres y perturbaciones aquí la empresa es una institución que opera en un mercado de competencia perfecta (**Martínez, 2009**).

**2.2.3.1 Clasificación de las empresas:** Según **Soto (2016)** las empresas se pueden clasificar en función a diversos aspectos:

**A) Según su actividad:** Se pueden clasificar en empresas industriales, empresas de servicios y empresas comerciales.

**1) Sector industrial:** Son aquellas empresas que se encargan de la extracción y de la transformación y manufactura de las materias primas. Algunos ejemplos de empresas industriales son: fábricas

de ropa y calzado, constructoras, industrias alimentarias, entre otras. Las empresas industriales se subdividen en dos clases: las extractivas, y las de transformación.

2) **Sector servicios:** Son aquellas empresas que se crean con la finalidad de proveer al cliente de un servicio, a cambio de una contraprestación. Algunos ejemplos de empresas de servicios son: proveedores de internet, despachos de abogados, academias, escuelas y otras instituciones educativas, hospitales, empresas de transporte, entre otros.

3) **Sector comercial:** Son empresas que se dedican a la compra-venta de bienes materiales, ya sean materias primas o productos terminados, pero que no realizan ningún proceso de manufactura. Algunos ejemplos de empresas comerciales son: tiendas de electrodomésticos, librerías, supermercados, tiendas de ropa, zapatos y complementos, jugueterías, entre otras. Estas empresas pueden ser mayoristas o minoristas.

**B) Según el origen del capital:** Las empresas en función de dónde procede el capital se puede dividir en diferentes tipos:

1) **Públicas:** se trata de empresas en donde el capital pertenece al estado y en las que se pretende satisfacer las necesidades sociales. Pueden ser centralizadas, descentralizadas, estatales, mixtas y paraestatales.

2) **Privadas:** se trata de empresas en donde el capital es propiedad de inversionistas privados y son lucrativas en su totalidad. El origen de capital es privado. Pueden ser: nacionales, extranjeros y transnacionales.

**C) Según su forma jurídica:** Teniendo en cuenta quién es titular de la empresa y la responsabilidad legal de los propietarios de ésta, podemos hablar de:

- 1) **Empresas individuales**, conformados por sólo una persona que puede responder frente a terceros con sus bienes (autónomos) con responsabilidad ilimitada, o hasta el monto aportado para la empresa, en empresas individuales de responsabilidad limitada (EIRL). Hablamos de empresas familiares o pequeñas.
- 2) **Las cooperativas y organizaciones de economía social.**
- 3) **Sociedades o empresas societarias**, que son las que se conforman por varias personas. Son las empresas de sociedad colectiva, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad comanditaria y sociedad de acciones simplificada SAS.

**D) Según la magnitud de la empresa:** Con respecto a este criterio las empresas se pueden clasificar en:

Pequeñas, medianas o grandes, aunque generalmente hay una diferenciación entre grandes empresas y pequeñas y medianas empresas (pymes).

- Las empresas pequeñas pueden ser conocidas como: Pequeñas empresas su capital, ingresos y número de trabajadores son reducidos, de hecho no trabajan más de 20 personas.
- Microempresas, con un capital, número de trabajadores e ingresos en cuantías personales, de hecho no hay más de 10 personas entre empleados y trabajadores.

## 2.2.2 Teorías de las Mypes

**Ley 30056 - Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial:** *Texto único ordenado de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial:* la presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

### 1) Características de las micro, pequeñas y medianas empresas:

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

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

## **2) Promoción a la iniciativa privada:**

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de capacitación y asistencia técnica de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas que brinden capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las micro, pequeñas y medianas empresas.

## **3) Naturaleza y permanencia en el régimen laboral especial:**

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral.

Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.”

- 4) Crédito por gastos de capacitación:** Las micro, pequeñas y medianas empresas generadoras de renta de tercera categoría que se encuentren en el régimen general y efectúen gastos de capacitación tienen derecho a un crédito tributario contra el Impuesto a la Renta equivalente al monto de dichos gastos, siempre que no exceda del 1% de su planilla anual de trabajadores del ejercicio en el que devenguen dichos gastos (**REMYPE-NORMAS LEGALES, 2013**).

Las Mypes deben reunir las siguientes características concurrentes:

- A) El número total de trabajadores:** - La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.
- B) Niveles de ventas anuales:** - La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. - La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- 5) Política estatal:** El estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los gobiernos nacionales, regionales y locales; y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible. (Artículo 4 de la Ley N° 28015).
- 6) Constitución de empresas en línea:** Las entidades estatales y, en especial, la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), el Ministerio de la Producción (PRODUCE), la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP), y el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENIEC), implementarán un sistema de constitución de empresas en líneas que permita que el trámite concluya en un plazo no mayor de 72 horas. La implementación será progresiva, según lo permitan las condiciones técnicas en cada localidad.

**7) Acceso al financiamiento:** La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Banco de la Nación y el Banco Agropecuario (AGROBANCO) promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

**8) Régimen tributario de las MYPE:** El régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE. (Artículo 42 de la Ley N° 28015) **(REMYPE-NORMAS LEGALES, 2013).**

#### **9) Beneficios tributarios y laborales**

**a) En lo tributario,** Tienen crédito tributario en el Impuesto a la Renta, por gastos de capacitación desde el año 2014.

**b) En lo laboral:** Existe un régimen laboral especial de menores costos para el empleador y con ciertos derechos para el trabajador, que son los siguientes:

- Remuneración mínima vital para el trabajador
- Jornada de trabajo de 8 horas
- Descanso semanal y en días feriados
- Remuneración por trabajos en sobretiempo
- Descanso vacacional de 15 días
- Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud)

- Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios ( con un tope de 90 días de remuneración)

**10) Opciones de las Mypes para tributar:** Las actividades económicas que las empresas realizan, les generan rentas de tercera categoría. En nuestra legislación hay tres regímenes tributarios: Las tres opciones o Regímenes tributarios son:

- El Nuevo Régimen único Simplificado
- El Régimen Especial de Renta-RER
- El Régimen General del Impuesto a la Renta

Régimen tributario al que pueden acogerse y las ventajas de cada uno, según Régimen Tributario:

**a) El Nuevo Régimen único Simplificado - Nuevo Rus:**

-Régimen para negocios de venta al por menor y personas que desarrollan oficios.

-Se permite actuar en un solo local o establecimiento.

-Está prohibido emitir facturas.

*Requisitos:*

-Los Ingresos y /o compras anuales no deben superar los S/ 360,000.

-Activos fijos no deben superar los S/ 70,000.

*Ventajas:*

- Se paga una cuota mensual, en vez del impuesto a la renta y el IGV.

-No se lleva libros contables

**b) Régimen Especial de Renta - RER**

Régimen para microempresas que requieren emitir facturas.

*Requisitos:*

-Ingresos y/o compras anuales no deben superar los S/ 525,000

- Activos Fijos no deben superar los S/ 126,000.
- Trabajadores en la empresa: un máximo de 10 personas por turno de trabajo.

*Ventajas:*

- Pago mensual de 1,5% por impuesto a la renta.
- No hay pago de regularización por renta anual.
- Se llevan dos Registros: Compras y Ventas.
- Se pueden emitir facturas.

**c) Régimen General de Renta**

*Características:*

Para pequeñas, medianas o grandes empresas.

*Ventajas:*

- No hay ninguna restricción o condición para acogerse.
- Para determinar la renta neta, se deducen todos los gastos y costos.
- Micro y pequeñas empresas, tienen crédito tributario en el impuesto a la renta por gastos de capacitación, desde el año 2014.
- Microempresas, llevan sólo 3 libros y registros: Compras, Ventas y Diario Simplificado (**SUNAT 2014**).

Por otro lado, según **Mendoza (2015)**, existen 2 tipos de Mypes:

- a) Mypes de acumulación.-** Tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, mostrando cierto nivel de maquinaria o activo fijo que les permite realizar trabajos más elaborados y diversificar el tipo de labor a la cual se dedican. Muestran un mayor nivel de productividad que las empresas de subsistencia, y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado y presentan mayores niveles de gestión gerencial.

**b) Mypes de subsistencia.-** Son las unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, cuentan con escasa o ninguna maquinaria o activo fijo, se dedican a actividades que no requieren de transformación sustancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Son poco dinámicas en la generación de empleo adicional remunerado y cuentan con un nivel de ventas por trabajador relativamente bajo. Adicionalmente, el nivel de educación de los trabajadores es relativamente bajo.

### 2.2.3 Teorías de los sectores

**Teoría económica de los tres sectores,** es una teoría que divide las economías en tres sectores de actividad: la extracción de materias primas (primario), la manufactura (secundario), y los servicios (terciario). Fue desarrollada por Colin Clark y Jean Fourastié. De acuerdo con esta teoría el principal objeto de la actividad de una economía varía desde el primario, a través del secundario hasta llegar al sector terciario. Fourastié vio el concepto como esencialmente positivo, y en la gran esperanza del siglo XX.

**Sectores económicos:** En la economía existen distintos sectores productivos que conforman las divisiones de la actividad económica. Estas divisiones están relacionadas con el tipo de proceso de producción que desarrollan. Estos sectores son el primario, el secundario y el terciario.

**a) El sector primario.-** está conformado por actividades económicas relacionadas con la extracción y transformación de recursos naturales en productos primarios; es decir, productos que son utilizados como materia prima en otros procesos productivos. Como ejemplo,

podemos mencionar cultivos, cría y cuidado de ganado, pesca y extracción de recursos forestales.

**b) El sector secundario.-** está vinculado a actividades artesanales y de industria manufacturera. A través de estas actividades se transforman productos del sector primario en nuevos productos. Asimismo, también está relacionada con la industria de bienes de producción, los bienes de consumo y la prestación de servicios a la comunidad. Las maquinarias, las materias primas artificiales, la producción de papel y cartón, construcciones, distribución de agua, entre otros son un claro ejemplo de este sector.

**c) El sector terciario.-** es el que se dedica a ofrecer servicios a la sociedad y a las empresas. Dentro de este grupo podemos identificar desde el comercio más pequeño hasta las altas finanzas. En tal sentido, su labor consiste en proporcionar a la población de todos los bienes y productos generados en las dos anteriores etapas. Como ejemplo, podemos mencionar al comercio minorista y mayorista, actividades bancarias, asistencia de salud, educación y cultura, etc. **(Sierra, 2013).**

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

El sector comercio se caracteriza porque no realiza una transformación sobre los materiales adquiridos, sino que cumplen una función de intermediarios entre el productor y el consumidor es por ello que se encarga de la distribución, traslado, venta, etc. del producto. Estas empresas pueden ser de tipo público o privado.

### **Tipos del sector comercio:**

De acuerdo a si las negociaciones se realizan dentro o fuera de los límites del país, existen dos tipos de comercio:

#### **a) Comercio exterior:**

En este caso la compra y venta se realiza entre sectores públicos y privados de la nación con comerciantes ubicados en países extranjeros. Esta forma de comercializar está regulada por normativas internacionales.

Dentro del comercio exterior existen dos clases: el comercio de exportación y el de importación.

- **En la importación** la compra se realiza a un vendedor que se ubica fuera del límite nacional.
- **El comercio de exportación**, en cambio es cuando se introducen bienes nacionales en mercados extranjeros.

#### **b) Comercio interno:**

Se le llama comercio interno a aquel en el que se realiza un intercambio de mercancías dentro de la frontera nacional.

Dentro del comercio interno existen dos formas de realizar negociaciones: al por menor y al por mayor.

- **El comercio al por menor (minorista)**, es aquel que se realiza en pequeña escala y en estos el producto llega directamente al consumidor final, en unidades.
- **El comercio al por mayor (mayorista)**, en cambio, es aquel en el que se intercambian enormes cantidades de productos y la compra-venta no se establece con el consumidor final, sino con una

empresa manufacturera para que transforme al producto o bien a otro comerciante para que la venda nuevamente. En este tipo de comercio podemos ubicar a la compra y venta de calzado (**Enciclopedia de clasificaciones, 2016**).

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

**Enciclopedia de clasificaciones (2016)** define al financiamiento como el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso inevitable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Por su parte, **Vía definición ABC (2016)** define al financiamiento como el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio

Por otro lado, **Roncagliolo (2013)** nos dice que el financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento.

Finalmente, **Domínguez (2007)** define al financiamiento empresarial como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas.

En síntesis, y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, planteo la siguiente definición de financiamiento:

El financiamiento consiste en obtener un crédito para la adquisición de bienes o servicios que necesita la empresa para el cumplimiento de sus fines, pagando un costo por dicho financiamiento.

### **2.3.2 Definiciones de la capacitación**

La **Nacional Financiera (2016)** define la capacitación como una serie de actividades planeadas y basadas en las necesidades de la empresa que se orientan hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados que les permitan desarrollar sus actividades de manera eficiente.

Por su parte, el **Ministerio de Economía y Finanzas (2014)** según el plan nacional de desarrollo de capacidades, lo menciona como una modalidad para desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes en los profesionales de las entidades públicas para disminuir la brecha existente respecto del perfil para desempeñar sus funciones.

Finalmente, **Flores & Gelmy (2014)** define a la capacitación como el desarrollo y entrenamiento de las personas para que puedan alinearse a una forma de trabajo de la cual todas las enseñanzas recibidas les abrirán puertas para la superación personal y profesional dentro o fuera de la empresa, de igual manera requiere de un gran compromiso y de responsabilidad

En síntesis, y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, planteo la siguiente definición de capacitación:

La capacitación consiste en una serie de actividades para desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes que permitirán desarrollar sus actividades de una manera eficiente que requiere de un gran compromiso y de responsabilidad.

### **2.3.3 Definiciones de las empresas**

**Perez (2008)** define a la empresa como una unidad económico - social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

Por su parte, **Thompson (2006)** la define como una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio.

Por último, **Cortiñas (2016)** define a la empresa como una entidad conformada por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales, capacidades técnicas y capacidad financiera.

En síntesis, y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, planteo la siguiente definición de empresa:

La Empresa es una entidad conformada por personas, bienes materiales y un capital social; dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios. Cuya razón es satisfacer las necesidades de la sociedad con fines lucrativos.

#### 2.3.4 Definiciones de las Mypes

**Mariano (2009)** define a las pequeñas y medianas empresas como entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluido del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal.

Por su parte, **Perez y Gardey (2009)** define que las Pymes son el acrónimo de pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

Por último, la **Ministerio de trabajo y promoción del empleo (2013)** según la ley 28015, de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la Mype es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

En síntesis, y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, planteo la siguiente definición de Mype:

Las Mypes son unidades económicas dedicadas a las actividades económicas como producción, extracción, comercialización de bienes o prestación de servicios que tienen un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados.

### 2.3.5 Definiciones del sector comercio

**Pérez y Merino (2008)** el término comercio proviene del concepto latino *Commercium* y se refiere a la transacción que se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto. También se denomina comercio al local comercial, negocio, botica o tienda, y al grupo social conformado por los comerciantes.

Por su parte, el **Banco de la República (2015)** define al sector comercio, como parte del sector terciario de la economía, e incluye comercio al por mayor, minorista, centros comerciales, cámaras de comercio, plazas de mercado y, en general, a todos aquellos que se relacionan con la actividad de comercio de diversos productos a nivel nacional o internacional.

Por último, **Gestor Energético (2013)** define al el sector comercial como uno de los sectores terciarios de la economía nacional que engloba las actividades de compra y venta de bienes y/o servicios. Es un sector bastante heterogéneo en cuanto a tamaño, niveles de producción, niveles de ventas, entre otros indicadores.

En síntesis, y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, planteo la siguiente definición del sector comercio:

El sector comercio es uno de los sectores terciarios de la economía y su objetivo es la compra y venta de bienes y/o servicios.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

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



**Dónde:**

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

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

##### 3.1.1 No experimental

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

##### 3.1.2 Descriptivo

Fue descriptivo porque la investigación sólo se limitó a describir las características de las variables complementarias y principales de la investigación.

#### 3.2 Población y muestra

##### 3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra /venta de calzado para damas de Chimbote.

### 3.2.1 Muestra

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

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFICCIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes (variable complementaria)	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 Universidad

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b> A	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		N <sup>a</sup> de trabajadores	Razón: 1 6 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b>	<b>DEFINICION CONCEPTUAL</b>	<b>DEFICICION OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICION</b>
Financiamiento en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes	Solicitó Crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó crédito	Nominal: Bancaria No Bancaria
		Entidad que le otorgó crédito	Nominal: Bancaria No Bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No

		Monto del crédito:  Suficiente  Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa	Nominal: Si No

<b>VARIABLE COMPLEMENTARIA</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFICICIÓ N OPERACIONAL: INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las Mypes	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se	Nominal: Si No

		capacitan	
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipos de recursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión de crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión para su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la Rentabilidad de la empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

**Fuente:** Vásquez (2008).

### **3.4 Técnicas e instrumentos**

#### **3.4.1 Técnicas**

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

#### **3.4.2 Instrumentos**

Para la recopilación de la información se utilizó un cuestionario de 27 preguntas cerradas en función de los objetivos específicos de la investigación y a la operacionalización de las variables.

### **3.5 Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa excel se obtuvo las tablas y gráficos correspondientes a las preguntas planteadas, luego dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

### 3.6 Matriz de consistencia

Título	Problema	Objetivos	Variables	Metodología
Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/ venta de calzado para Damas - Chimbote, 2015.	¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/ venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.	<b>a) Objetivo General</b>	Variable Complementarias	Tipo de investigación cuantitativa
		Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/ venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.		Nivel de Investigación Descriptivo
		<b>b) Objetivos Específicos</b>	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Diseño de la investigación No experimental Descriptivo
		Describir las características de los dueños y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2015.		Muestra será de manera dirigida
		Describir las características de las MYPE del ámbito de	Perfil de las Mypes	Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario

	2015?	estudio, 2015.		de 27 preguntas
		Describir las características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio, 2015.	Financiamiento en las Mypes	
		Describir las características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio, 2015.	Capacitación en las Mypes	

**Fuente:** Vásquez (2008).

### 3.7 Principios éticos

No aplicó.

## IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 4.1 Resultados

**4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:** Describir las características de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/ venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.

**CUADRO 01**

ÍTEMS	TABLA Nº	RESULTADOS
Edad	01	El 80% (8) de los representantes legales de las Mypes encuestados su edad fluctúa entre 26 a 67 años y el 20% (2) su edad fluctúa entre 18 a 25 años.
Sexo	02	El 60% (6) de los representantes legales de las Mypes encuestados son del sexo masculino y el 40% (4) son del sexo femenino.
Grado de Instrucción	03	El 30% (3) de los representantes legales de las Mypes encuestados tienen secundaria completa, el 20% (2) tienen secundaria incompleta, 10% (1) tiene superior universitaria completa, el 20% (2) tiene superior universitaria incompleta, el 10% (1) tiene superior no universitaria completa y el 10%(1) tiene superior no universitaria incompleta.

Estado Civil	04	El 60% (6) de los representantes legales de las Mypes encuestados son casados, el 30% (3) son solteros, y el 10% (1) son divorciados.
Profesión u ocupación	05	El 80% (8) de los representantes legales de las Mypes encuestados son comerciantes, el 10% (1) es ingeniero industrial y el 10% (1) es técnico en enfermería.

---

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

**4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:** Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado para damas de Chimbote, 2015

**CUADRO 02**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
Tiempo que se dedica al sector y rubro	06	El 90% (9) de las Mypes encuestadas tienen más de 3 años en el rubro y el 10% (1) tiene 2 años en el rubro.
Formalidad de la Mype	07	El 100% (10) de las Mypes encuestadas son formales.
Número de trabajadores permanentes	08	El 80% (8) de las Mypes encuestadas tiene un trabajador permanente, el 10% (1) tiene dos trabajadores permanentes y el 10% (1) tiene más de tres trabajadores permanentes.
Número de trabajadores eventuales	09	El 80% (8) de las Mypes encuestadas tiene un trabajador eventual, el 10% (1) tiene dos trabajadores eventuales y el 10% (1) tiene más de tres trabajadores eventuales.
Motivo de formación de la Mype	10	El 100% (10) de las Mypes encuestadas manifestaron que el motivo de su formación es de subsistencia.

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

**4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:** Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.

**CUADRO 03**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
Forma de financiamiento	11	El 80% (8) de las Mypes encuestadas financió su actividad productiva con financiamiento de terceros, mientras que el 20% (2) autofinanció su actividad productiva.
Sistema de financiamiento	12*	El 87.5% (7) de las Mypes encuestadas que recibieron financiamiento de terceros obtuvieron créditos de entidades no bancarias y el 12.5% (1) obtuvo crédito de entidades bancarias.
Nombre de la Institución financiera y tasa de interés mensual	13	El 37.5% (3) de Mypes encuestadas obtuvieron crédito de la financiera Crediscotia pagando un interés mensual de 5%, el 25% (2) obtuvo financiamiento de la financiera Mi Banco pagando un interés mensual de 6.25%, el 25% (2) obtuvo crédito de la Caja Municipal del Santa pagando un interés mensual de 4% y el 12.5%(1) obtuvo crédito del banco Continental pagando un interés mensual de 2%.
Entidad financiera que otorga mayores facilidades	14	El 75% (6) de las Mypes encuestadas manifestaron que son las entidades no bancarias quienes ofrecen mayores facilidades para la obtención del crédito, mientras que el

		25% (2) manifestaron que son las entidades bancarias quienes ofrecen mayores facilidades.
Tasa de interés mensual que pagó	15	El 50% (4) de las Mypes encuestadas pagó un interés mensual del 5%, el 25% (2) pagó un interés mensual de 4%, el 12.5% (1) pagó un interés mensual del 2%, y el 12.5% (1) pagó un interés mensual de 6.5%.
Créditos recibidos fueron en los importes solicitados	16	El 75% (6) de las Mypes encuestadas manifestaron que los créditos obtenidos si fueron en los importes solicitados, 25% (2) no fueron en los montos solicitados.
Monto Promedio del crédito solicitado	17	El 62.5% (5) de las Mypes encuestadas manifestó que recibió un crédito promedio de S/. 1,000.00 a S/.5,000.00, el 25% (2) manifestó que recibió un crédito promedio de S/6,000.00 a S/.20,000.00 y el 12.5% (1) manifestó que recibió un crédito promedio de S/.21,000.00 a S/.40,000.00.
Plazo del crédito solicitado	18	El 100% (8) de las Mypes encuestadas obtuvieron crédito a corto plazo.
Inversión del Crédito obtenido	19	El 100% (8) de las Mypes encuestadas que obtuvieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo.

---

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

\*A partir de la tabla 12 hasta la tabla 19 se considera 100% a las 8 Mypes encuestadas que obtuvieron financiamiento de terceros.

**4.1.4 Respecto al objetivo específico 4:** Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado para damas de Chimbote, 2015.

**CUADRO 04**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
Recibió capacitación antes de obtener crédito	20	El 100% de las Mypes encuestadas no recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.
Capacitaciones en los últimos 2 años	21	El 90% (9) de las Mypes encuestadas no ha tenido ninguna capacitación los últimos 2 años, mientras que 10% (1) si recibió 2 capacitaciones.
Cursos de capacitación en los que participó	22*	El 100% (1) de las Mypes encuestadas que recibió capacitación participó 2 veces en el curso de manejo empresarial.
Cursos de capacitación que recibió el personal	23	El 100% (10) de los trabajadores de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación.
N° cursos de capacitación	24	El 100% (10) de los trabajadores de las Mypes encuestadas no recibieron ningún curso de capacitación.
Años que recibió más capacitación	25	El 90% (9) de los representantes de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación, mientras que el 10% (1) recibió capacitación en el año 2014.

La capacitación es una inversión	26	El 100% (10) de las Mypes encuestadas consideran la capacitación como una inversión.
La capacitación es relevante para su empresa	27	El 100% de las Mypes encuestadas considera la capacitación relevante para su empresa.
Temas en las que se capacitó su personal	28	El 100% de los trabajadores de las Mypes encuestadas no se capacitó en ningún tema.

---

**Fuente:** Elaboración propia en base a las tablas 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 y 28 del anexo 02.

\*En la tabla 22 se considera 100% a 1 Mype que obtuvo capacitación.

## 4.2 Análisis de resultados:

### 4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, estos resultados coinciden con los resultados encontrados por **Chacón (2016), Rodríguez (2015), Ponte (2015), Casana (2013), Robles (2013), Cabrera (2015) y Jara (2013)**, donde los representantes legales son adultos representando el 90%, 95%, 80%, 100%, 89%, 75% y 87.5% respectivamente; es posible que estas coincidencias indiquen que la mayoría de representantes en las Mypes son personas adultas que actúan con mayor seriedad y responsabilidad en el manejo de sus empresas, además los mismos representantes manifestaron tener muchos años desempeñando dichas actividades y la experiencia en el rubro los hace reacios al cambio.
  
- b) El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son de sexo masculino, estos resultados coinciden con los resultados encontrados por **Chacón (2016), Rodríguez (2015), Ponte (2015), Casana (2013), Robles (2013) y Cabrera (2015)**, donde el sexo de los representantes legales de las Mypes encuestadas son masculinos en 56.7%, 55%, 60%, 83%, 67%, y 55% respectivamente, es posible que estas coincidencias sean porque quienes aún llevan las riendas en los negocios sigan siendo los varones, quizá por las posibilidades de acceso al empleo y sus condiciones de trabajo que resultan más factibles para este género; sin embargo, estos resultados no coinciden con los resultados encontrados por **Jara (2013)**, esta diferencia podría ser explicada por el sector y rubro estudiado por el autor.
  
- c) El 30% de los representantes legales de las Mypes encuestadas tienen grado de instrucción secundaria completa, estos resultados coinciden con los resultados encontrados por **Chacón (2016), Rodríguez**

(2015), Casana (2013) y Cabrera (2015) donde los representantes legales de las Mypes encuestadas tienen grado de instrucción secundaria completa todos en un 50% respectivamente, esto demostraría que la mayoría de los representantes legales de las Mypes encuestadas basan su negocio sólo en la experiencia, ya que no cuentan con una profesión especializada para el manejo de su microempresa, en su mayoría dedicándose exclusivamente a esta actividad para poder subsistir de ellas y poder sacar adelante a sus familias.

- d) El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son comerciantes, este resultado coincide con los resultados encontrados por Casana (2013) donde el 83% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son comerciantes; esta coincidencia puede ser porque la mayoría de representantes se dedican exclusivamente a sus negocios teniendo como ingresos las ganancias de los mismos.

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

- a) El 90% de las Mypes encuestadas se dedican a este rubro por más de 3 años, este resultado coincide con los resultados encontrados por Chacón (2016), Rodríguez (2015), Ponte (2015), Casana (2013), Robles (2013) y Cabrera (2015) representados por el 80%, 65%, 60%, 100%, 100% y 90% respectivamente, de estas coincidencias podemos decir que las Mypes tienen antigüedad suficiente para ser formales.
- b) El 100% de las Mypes encuestadas que se dedican a este rubro son formales, este resultado coincide con los resultados encontrados por Chacón (2016), Rodríguez (2015), Casana (2013), Robles (2013) y Jara (2013) donde las Mypes encuestadas son formales en un 96.7%, 80%, 100%, 89% y 100% respectivamente, de estas coincidencias

podemos decir que las Mypes siendo formales contribuyen con el estado a través de sus impuestos y poseen más ventajas para acceder a financiamiento y programas de capacitación.

- c) El 80% de las Mypes encuestadas tienen 1 trabajador permanente en su empresa, este resultado es parecido con los resultados encontrados por **Rodríguez (2015)**, **Ponte (2015)**, **Casana (2013)**, **Robles (2013)**, y **Cabrera (2015)** donde el 50%, 70%, 50%, 59%, y 95% respectivamente de las Mypes encuestadas tiene como mínimo 1 trabajador laborando en sus empresas, es posible que estas coincidencias nos indiquen que las Mypes son generadores de empleo y aportan al PBI.
- d) El 80% de las Mypes encuestadas contrata 1 trabajador eventual para laborar en sus empresas, este resultado coincide con los resultados encontrados por **Rodríguez (2015)** y **Robles (2013)** donde el 65% y 78% respectivamente tiene 1 trabajador eventual, es posible que estas coincidencias nos indiquen que las Mypes requieren de personal eventual para laborar en sus empresas, esto debido a épocas de campañas tanto escolares y navideñas donde las ventas crecen considerablemente y requieren personal de apoyo.
- e) El 100% de las Mypes encuestadas se formaron para poder subsistir, este resultado se asemeja a los resultados encontrados por **Casana (2013)** y **Aguilar (2013)** donde el 67% y 93% respectivamente se formaron para poder subsistir, es posible que estas coincidencias nos indiquen que las Mypes en estudio son microempresas que viven de su negocio y que se dedican exclusivamente a ellas y su finalidad sería mantenerse en el mercado para poder subsistir.; sin embargo, estos resultados contrastan con los resultados encontrados por **Rodríguez (2015)**, **Robles (2013)**, **Aguilar (2013)** y **Jara (2013)** donde el 100%,

89%, 93% y 57% respectivamente se formaron para obtener ganancias.

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

- a) El 80% de las Mypes encuestadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, esto coincide con los resultados encontrados por **Chacón (2016), Rodríguez (2015), Cabrera (2015) y Aguilar (2013)** donde el 66.7%, 80% , 60% y 53% respectivamente de Mypes financian su actividad con financiamiento de terceros, es posible que estas coincidencias nos indiquen que la mayoría de Mypes necesitan de financiamiento para que pueden mantenerse en el mercado, sin embargo estos resultados no coinciden con **Casana (2013) y Robles (2013)** donde el 67% y 67% respectivamente de Mypes encuestadas financian su actividad con financiamiento propio, una explicación podría ser su falta de cultura financiera como lo menciona **Valecela (2013)** donde manifiesta que no existe una oferta estructurada de financiamiento y el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones ya que considera que sus procesos son tediosos y buscan la opción más rápida, otra explicación sería lo dicho por **Mora (2006)** donde menciona que las empresas pequeñas no utilizan el crédito bancario debido principalmente a las altas tasas de interés, además por lo conversado con los representantes legales de las Mypes encuestadas en la aplicación de mi encuesta otra explicación sería el plazo otorgado y los excesivos requisitos por parte de sistema bancario.
- b) El 87.5% de las Mypes encuestadas que obtuvieron financiamiento de terceros lo adquirieron de entidades no bancarias, este resultado coincide con los resultados encontrados por **Rodríguez (2015), Robles (2013) y Jara (2013)** donde el 45%, 100% y 78.6% respectivamente de las Mypes encuestadas adquirieron

financiamiento de entidades no bancarias, una explicación podría ser que ellas les brindan mayores facilidades para la obtención del crédito, otra explicación nos la da **Mora (2006)** donde el 77% de las pequeñas empresas entrevistadas no utilizaron el crédito bancario debido principalmente a las altas tasas de interés; sin embargo, estos resultados no coinciden con los resultados encontrados por **Ponte (2015)** y **Cabrera (2015)** donde el 100% y 60% respectivamente solicitaron financiamiento en entidades bancarias, una explicación sería los activos fijos que poseen están Mypes las cuales les sirvieron como garantía.

- c) El 75% de Mypes encuestadas afirmaron que los créditos obtenidos fueron en los montos solicitados, una explicación podría ser la experiencia crediticia que tienen estas Mypes en el sistema no bancario que las hacen confiables para este sistema porque sus préstamos son a corto plazo y el riesgo es menor.
- d) El 100% de los créditos recibidos fueron a corto plazo, de estos resultados podemos decir que los bancos y financieras limitan el acceso al financiamiento por considerarlos sectores riesgosos y de esta manera se cubren para no tener mayores pérdidas.
- e) El 100% de Mypes encuestadas invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo, este resultado coincide con los resultados encontrados por **Rodríguez (2015)**, **Ponte (2015)**, **Robles (2013)**, **Cabrera (2015)** y **Jara (2013)**, donde el 80%, 50%, 100%, 80% y 50.10% respectivamente invirtieron los créditos obtenidos en capital de trabajo, es posible que estas coincidencias sean por la necesidad que tienen los negocios de tener variedad de modelos para poder hacer frente a la competencia y a los cambios de temporada que es donde hacen más uso de financiamiento.

#### 4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- a) El 100% de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, este resultado coincide con los resultados encontrados por **Rodríguez (2015)**, **Casana (2013)**, **Cabrera (2015)** y **Jara (2013)** donde el 65%, 67%, 85% y 85.7% respectivamente de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación antes de obtener un crédito, una explicación podría ser que las entidades financieras no se preocupan sobre el uso que los microempresarios le darán al crédito obtenido ellos sólo cumplen con entregar el dinero y posteriormente cobrar su capital e intereses; sin embargo, estos resultados contrastan con los resultados encontrados por **Ponte (2015)** y **Robles (2013)**, donde el 100% y 67% respectivamente afirmaron haber recibido capacitación antes del otorgamiento del crédito, una explicación podría ser que estas financieras tienen otro tipo de políticas enfocadas también al beneficio de los usuarios.
  
- b) El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestadas no recibió ningún curso de capacitación, una explicación a este resultado sería que la mayoría de microempresarios consideran que la capacitación requiere un desembolso de dinero e inversión de tiempo de lo cual carecen y por tal motivo no le dan la debida importancia; además, por lo conversado con los representantes de las Mypes encuestadas ellos manifiestan que consideran que la experiencia en el rubro lo es todo.
  
- c) El 100% de representantes legales de las Mypes encuestadas que sí recibieron capacitación participaron en el curso de manejo empresarial, una explicación a este resultado podría ser que lo que motivó a esta Mype a recibir capacitación fue el hecho de que iniciaría su negocio por lo que consideró conveniente capacitarse.

- d) El 100% de los trabajadores de las Mypes encuestadas no recibieron ningún curso de capacitación, este resultado coinciden con los resultados encontrados por **Casana (2013)** y **Robles (2013)** donde el 67% y 78% respectivamente de Mypes encuestadas no capacitaron a su personal, sin embargo, estos resultados no coinciden con los resultados encontrados por **Rodríguez (2015)**, **Ponte (2015)** y **Aguilar (2013)**, donde 75%, 100% y 80% respectivamente de las Mypes encuestadas si capacitaron a su personal; una explicación nos la da **Romero (2010)**, que nos indica que la capacitación permite crecer como empresa conseguir el éxito deseado porque de esta manera se alcanzará ventajas competitivas.
- e) El 100% de las Mypes encuestadas considera la capacitación como un inversión, además considera relevante para su empresa, este resultado coinciden con los resultados encontrados **Chacón (2016)**, **Rodríguez (2015)**, **Ponte (2015)**, **Casana (2013)**, **Robles (2013)**, **Aguilar (2013)** y **Jara (2013)** donde el 96.7%, 100%, 100%, 100%, 67%, 73% y 71.4% respectivamente de Mypes encuestadas consideran la capacitación como una inversión, es posible que estas coincidencias sean porque la mayoría de microempresarios consideran la capacitación como una inversión; sin embargo, no lo practican por falta de recursos económicos y además que la mayoría de sus trabajadores tiene una relación laboral muy corta y por esto concurrirían en un gasto en vano.

## **V. CONCLUSIONES**

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

Las características de los representantes legales de las Mypes encuestadas son las siguientes: La mayoría (80%) son adultos porque su edad fluctúa entre 26 a 67 años, poco más de la mitad (60%) son de sexo masculino, poco menos de 1/3 (30) tienen grado de instrucción secundaria completa, la mayoría (80%) son comerciantes, de esto podemos decir que la mayoría de los representantes legales de las Mypes se dedican exclusivamente a su negocio y sólo han cursado secundaria de aquí que deducimos que las Mypes encuestadas basan su negocio sólo en la experiencia ya que no cuentan con una carrera especializada.

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

Las características más relevantes de las Mypes son las siguientes: Casi la totalidad (90%) se encuentran más de 3 años en el rubro, el total (100%) son empresas formales, la mayoría (80%) cuenta con 1 trabajador permanente, la mayoría (80%) cuenta con 1 trabajador eventual y el total (100%) formaron sus microempresas para poder subsistir. Esto nos indicaría que la mayoría de las Mypes en estudio son empresas formales de subsistencia que dan empleo a muchos trabajadores, pero necesitan del apoyo de estado para poder crecer como empresa y generar mucho más empleo a las familias peruanas en mejores condiciones de trabajo.

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

Las características del financiamiento de las Mypes encuestadas son las siguientes: La mayoría (80%) financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, estos financiamientos los obtienen en su mayoría (87.50%) de entidades no bancarias, solicitando financiamiento poco más de

1/3 (37.5%) en la financiera Crediscotia pagando un interés mensual del 5%, poco más de la mitad (75%) manifestaron que son las entidades no bancarias quienes les otorgan mayores facilidades para poder alcanzar un crédito financiero, donde poco más de la mitad (75%) si recibieron los créditos en los montos solicitados, el total de los créditos (100%) fueron a corto plazo e invertidos en capital de trabajo. De esto podemos concluir que la participación del estado es fundamental en poder promover la cultura financiera y por consiguiente creando entidades financieras especializadas acordes al sector y volumen de ventas de las Mypes y esto se requiere que sea oportuno, a un costo razonable y en un monto adecuado, que les permita acceder a todo ello sin tanto papeleo ni trabas en el camino para así fortalecer su existencia en el mercado en mejores condiciones y oportunidades.

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

Las características de la capacitación de las Mypes encuestadas son las siguientes: El total de las Mypes encuestadas (100%) no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, en los 2 últimos años, la mayoría (90%) no ha recibido ningún curso de capacitación, donde el total que si recibió capacitación (100%) participó en 1 curso de manejo empresarial, en cuanto al personal de la empresa el total (100%) no recibió ningún tipo de capacitación; sin embargo, el total (100%) consideran la capacitación como una inversión y que es relevante para su negocio. De esto podemos decir que el estado conjuntamente con las instituciones pertinentes debe de promover la capacitación con modelos y programas que permitan a los microempresarios ampliar sus conocimientos y habilidades con la finalidad de llegar a ser competitivos en el mercado ofreciendo un servicio de calidad y un buen producto.

## **5.5 Conclusión general**

La mayoría (80%) de las Mypes del sector comercio Rubro compra/venta de calzado para damas son comerciantes, el total (100%) son formales y el total (100%) se formaron para subsistir; la mayoría (80%) financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, la mayoría (87.50%) obtuvieron estos financiamientos de entidades no bancarias, el total (100%) de los créditos obtenidos fueron a corto plazo e invertidos en capital de trabajo; el total (100%) no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, en cuanto al personal de la empresa el total (100%) no recibió ningún tipo de capacitación, el total (100%) consideran la capacitación como una inversión y que es relevante para su negocio.

De esta situación se recomienda al microempresario buscar información sobre el sector y rubro al que se dedica, no sólo basta estar inscrito en la SUNAT, sino se sugiere indagar sobre los beneficios que otorga la ley en cuanto lo tributario y laboral a cerca de las Mypes para obtener mayores beneficios que le permitan continuar en el mercado; además, recomendamos elaborar un plan de negocios donde indique cómo funcionará su empresa para atender mejor al mercado, supervisando y asegurándose de que los planes se cumplan, otro punto sumamente importantes es invertir en capacitación tanto para él como para sus trabajadores en cuanto a manejo empresarial y gestión financiera.

En cuanto al Estado y entidades pertinentes al sector se recomienda establecer políticas en cuanto a fomentar la capacitación en las Mypes, en gestión empresarial que permita a los empresarios llegar a ser competitivos en el mercado, además incentivar la capacitación en gestión financiera que permita a los microempresarios tomar decisiones sobre las necesidades financieras de su negocio y así dar un buen uso a los recursos financieros que les permita continuar en el mercado; además de crear programas adecuados a las necesidades de las empresas como programas que cofinancien un porcentaje de proyectos y acceso al financiamiento en sus distintas etapas.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1 Referencias Bibliográficas

- Aguilar, N. (2013). *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009-2010*. De Biblioteca Virtual de la Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote Sitio web: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Aguilar, S (2004). *Capacitación Sistemática*. En Capacitación y desarrollo de personal (p.165-167). Balderas México: Limosa S.A.
- Anales de la 36ª Asamblea General de ALIDE (2006). “*Opciones para América Latina y el Caribe en el actual escenario económico internacional y el papel de la banca de desarrollo*”. De Alide.org. Sitio Web: [http://www.alide.org.pe/anales/Anales36\\_Cuba/download36/AS36\\_01\\_Sintesis.htm](http://www.alide.org.pe/anales/Anales36_Cuba/download36/AS36_01_Sintesis.htm)
- Anales de la 36ª Asamblea General de ALIDE (2006). *Promoción del desarrollo empresarial: Tecnología y financiamiento*. De Servicio Brasileiro de Apóio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) – Brasil. Sitio Web: [http://www.alide.org.pe/anales/anales36\\_cuba/download36/AS36\\_13\\_Alexandre-Guerra.pdf](http://www.alide.org.pe/anales/anales36_cuba/download36/AS36_13_Alexandre-Guerra.pdf)
- Araya, A (2012). *Las pymes: esas protagonistas que América Latina ha dejado rezagadas*. Setiembre, 16 2016. De América Economía. Sitio Web: <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/las-pymes-esas-protagonistas-que-america-latina-ha-dejado-rezagadas>
- ASEP - Asociación de Emprendedores del Perú (2015). *Mypes aportan el 40% del PBI*. Octubre, 06 2016. Sitio Web: <http://asep.pe/mypes-aportan-el-40-del-pbi/>

- Banco de la República, (2015). *Sectores económicos*. Setiembre, 09 2016, de biblioteca virtual Luis Ángel Arango. Sitio web: [http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores\\_economicos](http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos)
- Cabrera, L. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2012*. De Biblioteca Virtual de la Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote Sitio web: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- CAF Banco de Desarrollo de América Latina. (2016). *América Latina: en busca de pymes más competitivas*. Agosto, 02 2016, de CAF.com Sitio web: <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2016/06/america-latina-en-busca-de-pymes-mas-competitivas/>
- Casana, M. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma 2011-2012*. De Biblioteca Virtual de la Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote. Sitio web: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- CEPYME (2014). *Hacia un tejido pyme fuerte y competitivo que contribuya al bienestar y a la estabilidad social de la Unión Europea*. Octubre, 30 2016. De Confederación española de la pequeña y mediana empresa. Sitio Web: <http://www.cepyme.es/v0/files/almacen/files/documentos/Elecciones-UE.pdf>
- Chacón, M. (2016). *Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la provincia de Cajabamba, 2014*. De Biblioteca Virtual de la Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote Sitio web: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Comisión Europea (2016). *Portal Europeo para las Pymes*. Setiembre, 04 2016. Sitio Web: [http://ec.europa.eu/small-business/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/small-business/index_es.htm)

- Comunidad de Madrid (2009). *Europa impulsa el crecimiento de las pymes*. De Portal Madrimasd.org. Octubre, 06 2016 Sitio Web: <http://www.madrimasd.org/noticias/Europa-impulsa-crecimiento-pymes/38562>
- Corfo (2016). *Organismos de apoyo a las PYME (Pequeña Y Mediana Empresa)*. Octubre,, 06 2016. De Rincón del Vago. Sitio Web: <http://html.rincondelvago.com/organismos-de-apoyo-a-las-pyme.html>
- Cortiñas, J. (2016). *Definición de empresa*. De apuntes de gestión. Octubre, 06 2016. Sitio Web: <http://www.apuntesgestion.com/b/definicion-de-empresa/>
- DGIPYME (2016). *Emprendedores y Pyme*. Setiembre, 04 2016, de Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa- Ministerio de Industria, Energía y Turismo- Gobierno de España. Sitio Web: <http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Paginas/NuevoProgramaCompetitividadEmpresas.aspx>
- Domínguez, E. (2007). *Fuentes de Financiamiento Empresarial*. Agosto, 29 2016, de Monografías. Sitio web: <http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>
- El Mercurio (2016). *Desde el Capital Semilla hasta el Venture Capital: la ruta del financiamiento en Chile*. De Economía y Negocios Online. Sitio Web: <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=235935>
- Enciclopedia de Clasificaciones (2016). *Tipos de comercio*. Octubre, 11 2016. De Enciclopedia de tipos. Sitio Web: <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/186-tipos-de-comercio/>
- Enciclopedia de Clasificaciones. (2016). *Definición de financiamiento*. Setiembre 08, 2016, de Enciclopedia de Clasificaciones Sitio web: <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- Escalera, M. (2011). *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y*

*medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa*, De edición electrónica gratuita. Sitio Web: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>

Flores, A. & Gelmy, V. (2014). *La capacitación en la empresa*. Sitio Web: <http://www.gestiopolis.com/la-capacitacion-en-la-empresa/>

Gestor Energético. (2013). *Sector Comercial*. Setiembre 09,2016, de Agencia Chilena de Eficiencia Energética (AChEE) Sitio web: <http://gestorenergetico.cl/gestor-energetico/sector-comercial>

GCF Aprende libre. (2016). Las tasas de interés. Junio, 13 2017. Sitio Web: [https://www.gcfaprendelibre.org/vida\\_diaria/curso/credito/interes/5.d](https://www.gcfaprendelibre.org/vida_diaria/curso/credito/interes/5.d)  
o

Henríquez, L. (2009). *Políticas para las Mipymes frente a la Crisis*. De Organización Internacional del Trabajo Sitio web: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_191351.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf)

Henríquez, L. (2009). *Políticas para las Mipymes frente a la Crisis*. De Organización Internacional del Trabajo Sitio web: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_191351.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf)

Instituto Pyme (2016). *Acceso a Capacitación*. De Instituto Pyme.org. Sitio Web: [http://www.institutopyme.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=117&Itemid=582](http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=117&Itemid=582)

Instituto Pyme (2016). *Acceso a Financiamiento*. De Instituto Pyme.org. Sitio Web: [http://www.institutopyme.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=115&Itemid=581](http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=581)

Jara, A. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las microempresas del sector comercio – rubro Librerías del distrito de Nuevo Chimbote. Período 2010-2011*. De

- Biblioteca Virtual de la Universidad Privada Los Ángeles de  
Chimbote. Sitio web: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- La República. (2015). *Mypes generan un mayor empleo en América Latina*.  
Setiembre, 01 2016, Sitio Web:  
<http://larepublica.pe/impresia/economia/702224-mypes-generan-un-mayor-empleo-en-america-latina>
- Lastra, E. (2010). *Lo que debe hacerse en el Mundo de la Micro y Pequeña  
Empresa*. Agosto, 6 2016, de Mundo Mype Sitio web:  
<http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=470>
- Layan, A. (2013). *Teoría de la empresa*. Octubre, 11 2016. Sitio Web:  
<http://es.slideshare.net/layans/teoria-de-la-empresa-23496019>
- López, C. (2014). *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo  
plazo*. Octubre, 30 2016. Sitio Web:  
<https://prezi.com/ejfopq3z2dt9/formas-y-fuentes-de-financiamiento-a-corto-y-largo-plazo/>
- Mariano, J. (2009). *Manual de la micro, mediana y pequeña empresa*.  
Setiembre, 05 2016. De Wikipedia. Sitio Web:  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a\\_y\\_mediana\\_empresa](https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa)
- Martínez, A. (2009). *Teoría Neoclásica de la Empresa*. Octubre, 11 2016.  
De Ciencias empresariales y economía. Sitio Web:  
<http://cienciasempresariales.info/teora-neoclasica-de-la-empresa/>
- Melo, L. (2012). *Los Intermediarios bancarios y no bancarios en el  
desarrollo de las MYPES*. Agosto, 08 2016. De Monografias.com.  
Sitio Web: <http://www.monografias.com/trabajos93/intermediarios-bancarios-desarrollo-mypes/intermediarios-bancarios-desarrollo-mypes.shtml>
- Mendoza, A. (2015). *Tipos de Mypes*. Setiembre, 24 2016. De DocSlide.  
Sitio Web: <http://myslide.es/documents/tipos-de-mypes.htm>
- Ministerio de Economía y Finanzas (2014). *Capacitación*. Setiembre 08,  
2016, Sitio web:  
[https://mef.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=article&id=997&Itemid=100281&lang=es](https://mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=997&Itemid=100281&lang=es)

- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Información general MTPE (2013) - registro nacional de la micro y pequeña empresa (REMYPE). Sitio Web: <http://www.trabajo.gob.pe/mostrarContenido.php?id=541&tip=9>
- Mora, M. (2006). *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de colima*. Sitio Web [http://digeset.uco.mx/tesis\\_posgrado/Pdf/Maria\\_Josefina\\_de\\_la\\_Mora\\_Diaz.pdf](http://digeset.uco.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf)
- Morales, E. (2016). *El Sistema Financiero Peruano*. Octubre, 28 2016. Sitio Web: <https://es.scribd.com/doc/36065350/EL-SISTEMA-FINANCIERO-PERUANO>
- MYPESFUTURO (2009). *Fuentes de financiamiento*. Setiembre, 06 2016. De Pymesfuturo.com. Sitio web: [http://www.pymesfuturo.com/Fuentes\\_financiamiento.htm](http://www.pymesfuturo.com/Fuentes_financiamiento.htm)
- Nacional Financiera. (2016). *La Capacitación en las Pymes*. Setiembre, 08 2016, de Instituto Mype. Sitio Web: <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3642/La-capacitaci%C3%B3n-en-las-PYMES>
- Nacional Financiera. (2016). *La Capacitación en las Pymes*. Setiembre, 08 2016, de Instituto Mype. Sitio Web: <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3642/La-capacitaci%C3%B3n-en-las-PYMES>
- Pedrosa, S (2015). *Interés Simple*. Junio, 11 2017. De Economipedia. SitioWeb: <http://economipedia.com/definiciones/interes-simple.html>
- Pedrosa, S (2015). *Interés Compuesto*. Junio, 11 2017. De Economipedia. Sitio Web: <http://economipedia.com/definiciones/interes-compuesto.html>
- Pérez, G., Pineda, U., & Arango, M (2011). *La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa*. De revista virtual Universidad Católica del Norte. Sitio Web: [file:///C:/Users/roci/Downloads/13-73-2-PB%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/roci/Downloads/13-73-2-PB%20(3).pdf)

- Perez, J. (2008). *Definición de empresa*. Noviembre, 02 2016. De *Definicion.de*. Sitio web: <http://definicion.de/empresa/#ixzz4PThmoe6P>
- Pérez, J. & Gardey, A. (2009). *Definición de pyme*. Septiembre, 10 2016, de *Definición.de*. Sitio Web: <http://definicion.de/pyme/#ixzz4JuBO5oPI>
- Pérez, J. & Merino M. (2008). *Concepto de comercio*. Septiembre 10, 2016, de *Definición.de*. Sitio Web: <http://definicion.de/comercio/>
- Ponte, A. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes sector comercio de Sihuas, periodo 2013*. De biblioteca virtual de la Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote. Sitio Web: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Quincho, M. (2011). *La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPES*. Octubre, 07 2016. De *Monografías.com*. Sitio Web: <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>
- Ramírez, M. (2005). *Teoría de la Empresa: el Caso de Comex*. De colección de tesis digitales Universidad de las Américas Puebla Sitio Web: [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lad/ramirez\\_o\\_me/capitulo2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/ramirez_o_me/capitulo2.pdf)
- Remype-Normas legales. (2013). *Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE (28/12/2013)*. Setiembre, 07 2016, de Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. Sitio Web: <http://www.mintra.gob.pe/mostrarContenido.php?id=834&tip=9>
- Remype-Normas legales. (2013). *Ley N° 30056 (02/07/2013)*. Junio, 13 2017. De Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. Sitio Web: [http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02\\_30056\\_2966.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/SNIL/normas/2013-07-02_30056_2966.pdf)
- Robles, E. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferretería del*

- distrito de Ticapampa, año 2011.* De Biblioteca Virtual de la Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote. Sitio Web: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Rodríguez, J. (2015). *El financiamiento y la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta calzado de la ciudad de Piura, 2014.* De Biblioteca Virtual de la Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote. Sitio Web: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Romero, K. (2010). *La capacitación y la motivación como herramientas para conseguir una ventaja competitiva.* De Universidad Veracruzana. Sitio Web: <file:///C:/Users/roci/Desktop/Romero%20Reyes.pdf>
- Romero, K. (2010). *La capacitación y la motivación como herramientas para conseguir una ventaja competitiva.* De Universidad Veracruzana. Sitio Web: <file:///C:/Users/roci/Desktop/Romero%20Reyes.pdf>
- Roncagliolo, J. (2013). *Financiamiento Internacional.* Agosto, 01 2016, de Universidad Peruana Los Andes. Sitio web: <https://es.scribd.com/doc/208456154/Financiamiento-In>
- Salazar, M. (2016). *El Sistema Financiero Peruano.* Octubre, 28 2016. De Academia.edu. Sitio Web: [http://www.academia.edu/6225744/EL\\_SISTEMA\\_FINANCIERO\\_PERUANO](http://www.academia.edu/6225744/EL_SISTEMA_FINANCIERO_PERUANO)
- Sierra, D (2013). *Hipótesis de los tres sectores.* Setiembre, 06 2016, Sitio web: <http://difesisa.blogspot.pe/2013/03/hipotesis-los-tres-sectores-los.html>
- Soto, B. (2016). *Clasificación de las empresas.* Octubre, 11 2016. De Gestión.org. Sitio Web: <http://www.gestion.org/economia-empresa/creacion-de-empresas/3985/clasificacion-de-las-empresas/>
- SUNAT - SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. (2014). *Cuando se considera una pequeña empresa.* Setiembre, 05 2016. De MyPE SUNAT. Sitio

Web: <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/remype/72-mype/formalizacion2/remype/230-cuando-se-considera-una-pequena-empresa.html>

Tantas, L. (2010). *Principales características del financiamiento, capacitación y competitividad de las MYPEs del sector comercio - rubro útiles de oficina del distrito de Chimbote en el periodo 2008-2009*. De Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Thompson, I. (2006). *Definición de Empresa*. Setiembre, 05 2016, de Promonegocios.net. Sitio Web: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

Torres, M. (2006). *Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe una propuesta de trabajo*. De Organización de los Estados Americanos - Secretaría Ejecutiva para el desarrollo integral - Departamento de desarrollo social y empleo. Sitio Web: <http://www.oas.org/ddse/mipymes/documentos/documento%20base.pdf>

Universia Argentina. (2015). *Emprender en Argentina: cómo financiar tu proyecto*. De *Universia.net*. Setiembre, 06 2016. Sitio web: <http://noticias.universia.com.ar/consejos-profesionales/noticia/2015/08/26/1130271/emprender-argentina-como-financiar-proyecto.html>

Valecela, N. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes*, De UNIVERSIDAD DE Cuenca – Ecuador, Sitio Web: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Vásquez, F. (2008) *Incidencias del Financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo en los rubros de restaurants, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote, periodo 2006-2007*. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Vía definición ABC. (2016). *Definición de Financiamiento*. Setiembre 09, 2016, de Tu diccionario hecho fácil. Sitio Web: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Vivar, Y. (2014). *Las Mypes en Chimbote: ¿Cómo aceleramos el motor?* Setiembre, 16 2016, Blog del Periódico - El Ferrol. Sitio Web: <http://www.elferrolchimbote.com/index.php/especiales/1414-las-mypes-en-chimbote-como-aceleramos-el-motor>

Vivar, Y. (2014). *Las Mypes en Chimbote: ¿Cómo aceleramos el motor?* Setiembre, 16 2016, Blog del Periódico - El Ferrol. Sitio Web: <http://www.elferrolchimbote.com/index.php/especiales/1414-las-mypes-en-chimbote-como-aceleramos-el-motor>

## 6.2 Anexos

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



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de calzado para damas Chimbote, 2015”**.

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

Encuestador (a): Bach. Rocio Lourdes Ramirez Liñan Fecha: ...../...../.....

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

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

**1.2 Sexo:**

Masculino ( )      Femenino ( )

**1.3 Grado de instrucción:**

Ninguno ( ) Primaria completa ( ) Primaria Incompleta ( ) Secundaria completa ( ) Secundaria Incompleta ( ) Superior universitaria completa ( ) Superior universitaria incompleta ( ) Superior no Universitaria Completa ( ) Superior no Universitaria Incompleta ( )

**1.4 Estado Civil:**

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

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

**II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

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

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

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

**2.4. Número de trabajadores eventuales.....**

**2.5 Motivos de formación de la Mype:** Obtener ganancias. ( ) Subsistencia (sobre vivencia): ( )

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

**3.1 Cómo financia su actividad productiva:**

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

Con financiamiento de terceros: Si ( ) No ( )

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

Entidades bancarias ( ) Nombre de la entidad:.....  
Tasa interés mensual que paga.....

Entidades no bancarias ( ) Nombre de la entidad:.....  
Tasa interés mensual que paga.....

Prestamistas o usureros ( ) Tasa de interés mensual que paga.....

Proveedores ( ) Tasa de interés mensual que paga.....

**3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la**

**obtención del crédito.**

Las entidades bancarias ( ) Las entidades no bancarias. ( )

Los prestamistas o usureros ( ) Proveedores ( )

**3.4. Qué tasa de interés mensual pagó: .....**

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

**3.6. Monto Promedio de crédito otorgado: .....**

**3.7. Tiempo del crédito solicitado:**

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

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

**3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital de trabajo (%).....

Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%).....

Programa de capacitación (%).....

Otros - Especificar: (%).....

**IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:**

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

Si ( ) No ( )

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

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

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

Inversión del crédito financiero ( ) Manejo empresarial ( )

Administración de recursos humanos ( ) Marketing Empresarial ( ) Otro:  
especificar.....

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

Si ( ) No ( )

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

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

**4.6 En que años recibió más capacitación:**

2015( ) 2014 ( )

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

Si ( ) No ( )

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

Si ( ) No ( )

**4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

Gestión Empresarial ( ) Manejo eficiente del microcrédito ( ) Gestión

Financiera ( ) Prestación de mejor servicio al cliente ( ) Otros:

especificar.....

**Chimbote, Setiembre del 2016**

**NOTA IMPORTANTE:** La mayoría de las respuestas que den los empresarios encuestados se deben marcar con una X. En otras (que son la menos) hay que escribir (especificar) la respuesta.

## 6.2.2 Anexo 02: Tablas y gráficos de resultados

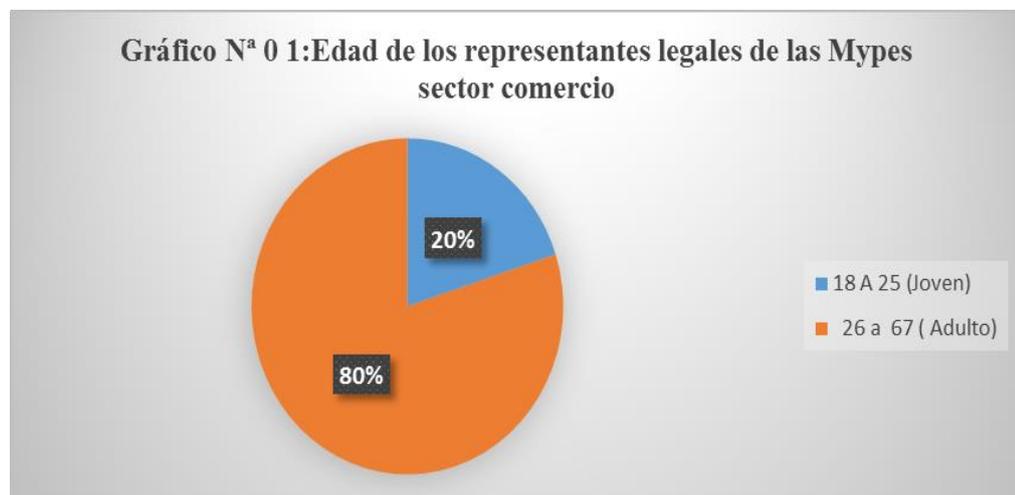
### 6.2.2.1 Respecto a los empresarios.

**Tabla 01**

Edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio-rubro compra/venta de calzado para damas.

Edad de los representantes legales	Frecuencia	Porcentaje
18 A 25 (Joven)	2	20%
26 a 67 ( Adulto)	8	80%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



**Interpretación:** En la tabla 01 y gráfico N°01 se observa que el 80% de las edades de los representantes legales de las Mypes encuestadas fluctúa entre 26 a 67 años y el 20% fluctúa entre 18 a 25 años.

**Tabla 02**

Sexo de los representantes legales de las Mypes del sector  
Comercio - rubro compra/venta de calzado para damas.

<b>Sexo de los representantes legales</b>		
<b>legales</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	6	60
Femenino	4	40
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



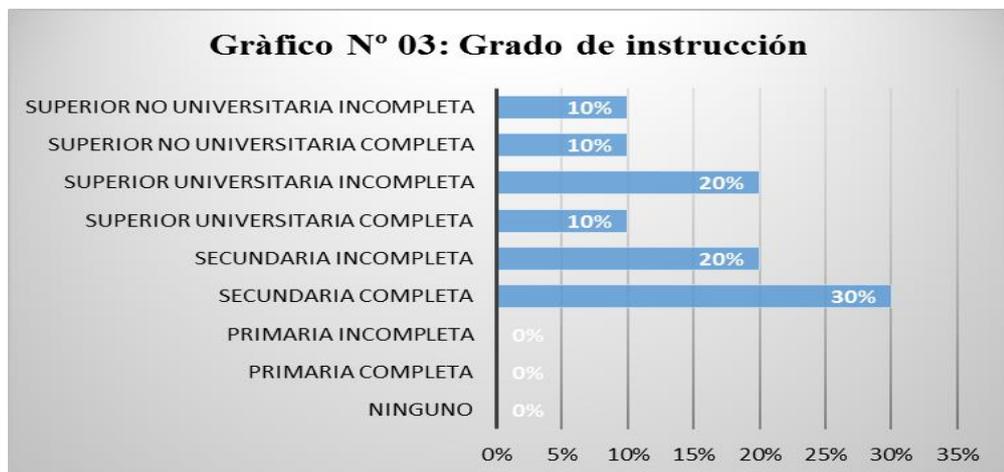
**Interpretación:** En la tabla 02 y gráfico N°02 se observa que el 60% de representantes legales de las Mypes encuestadas son de sexo masculino, mientras que el 40% son de sexo femenino.

**Tabla 03**

Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector comercio-rubro compra/venta de calzado para damas.

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	3	30%
Secundaria incompleta	2	20%
Superior universitaria completa	1	10%
Superior universitaria incompleta	2	20%
Superior no universitaria completa	1	10%
Superior no universitaria incompleta	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



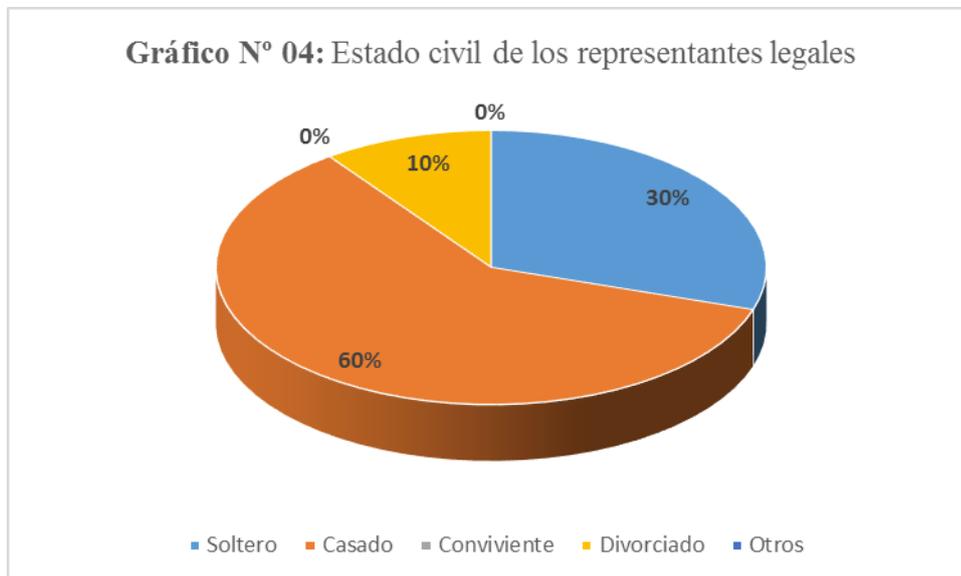
**Interpretación:** En la tabla 03 y gráfico N° 03, se observa que el 30% de las Mypes encuestadas cuenta con secundaria completa, el 20% con secundaria incompleta, un 10% con superior universitaria completa, un 20% con superior universitaria incompleta, el 10% con superior no universitaria completa y por último el 10% con superior no universitaria incompleta.

**Tabla 04**

Estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra/venta de calzado para damas.

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

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



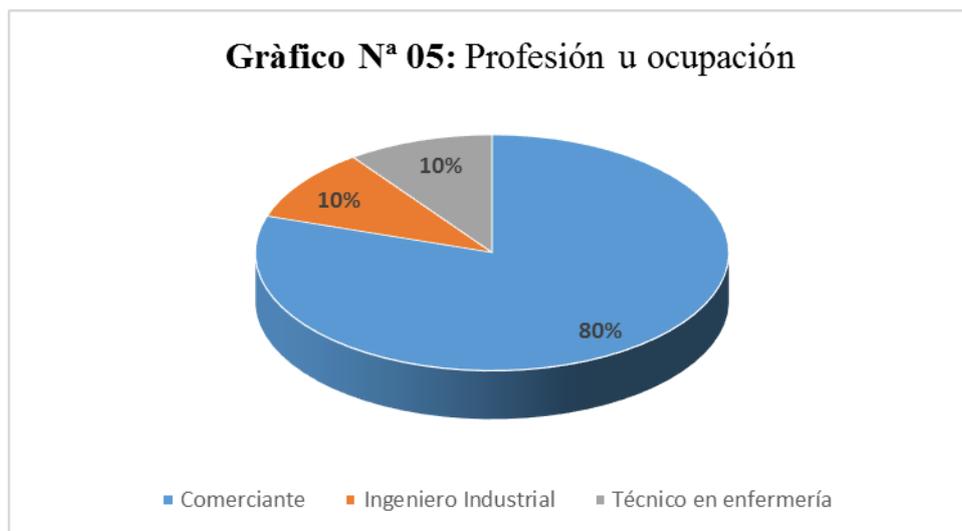
**Interpretación:** En la tabla 04 y gráfico N° 04, podemos observar que el 60% de los representantes de las Mypes encuestadas son casados, mientras que el 30% son solteros y el 10% son divorciados.

**Tabla 05**

Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro compra/venta de calzado para damas.

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	8	80%
Ingeniero Industrial	1	10%
Técnico en enfermería	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



**Interpretación:** En la tabla 05 y gráfico N° 05, se puede observar que el 80% de los representantes de las Mypes encuestadas son comerciantes, mientras que el 10% son ingeniero industrial y otro 10% son Técnicos en enfermería.

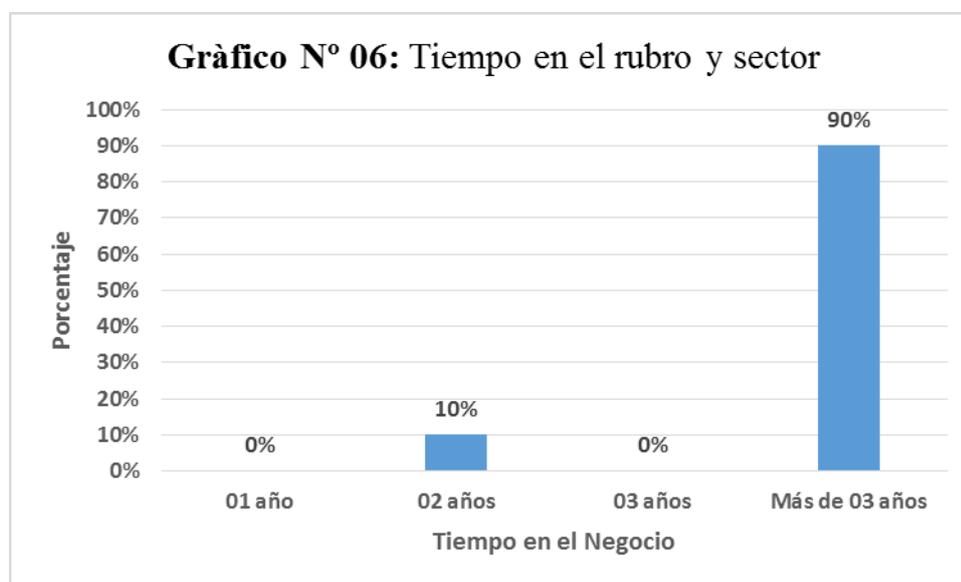
### 6.2.2.2 Respecto a las características de las Mypes

**Tabla 06**

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

Tiempo en el negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	0	0%
02 años	1	10%
03 años	0	0%
Más de 03 años	9	90%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



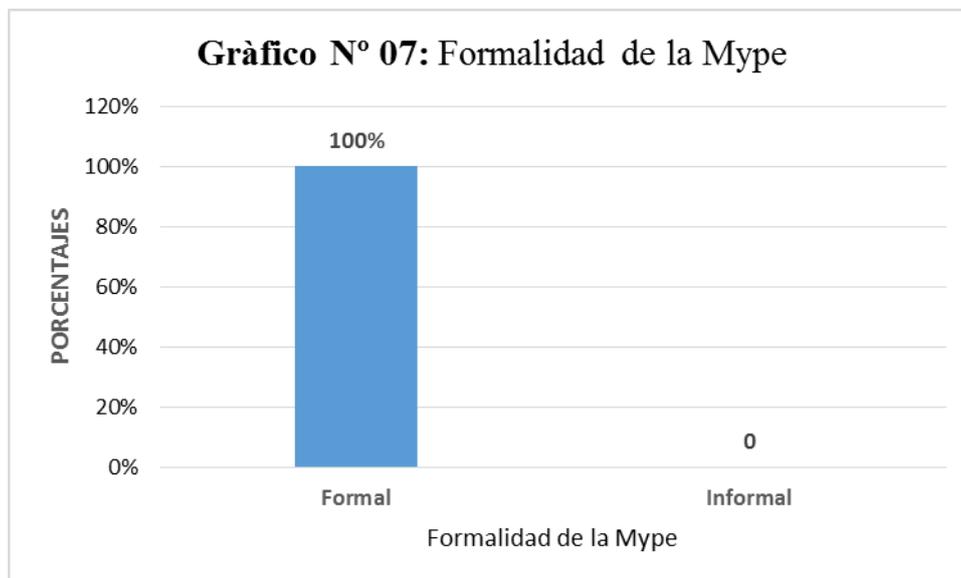
**Interpretación:** En la tabla 06 y gráfico N° 06, se puede apreciar que el 90% de las Mypes encuestadas se encuentran más de 3 años en el rubro, mientras que el 10% lleva 2 años en el rubro.

**Tabla 07**

Formalidad de las Mypes

Formalidad de la Mype	Frecuencia	Porcentaje
Formal	10	100%
Informal	0	0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



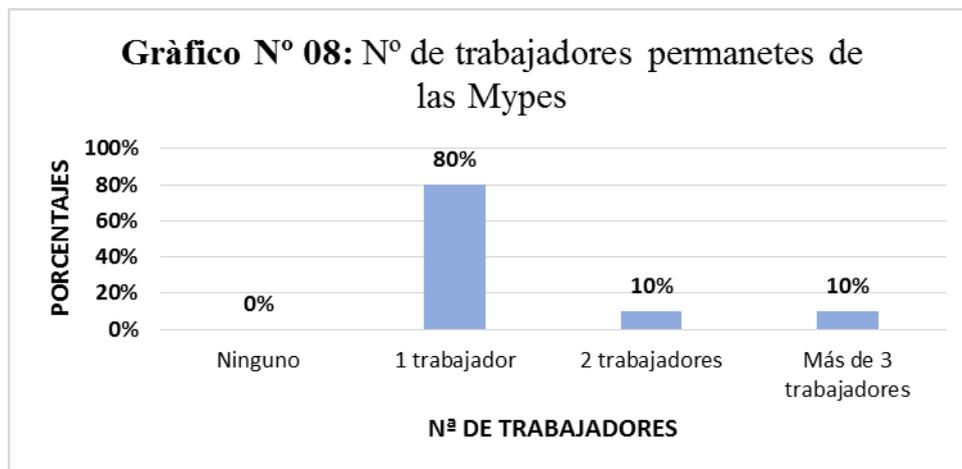
**Interpretación:** de la tabla 07 y gráfico N° 07 se puede apreciar que el 100% de Mypes encuestadas son Formales.

**Tabla 08**

Número de trabajadores permanentes de las Mypes.

Nº de trabajadores permanentes	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 trabajador	8	80%
2 trabajadores	1	10%
Más de 3 trabajadores	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



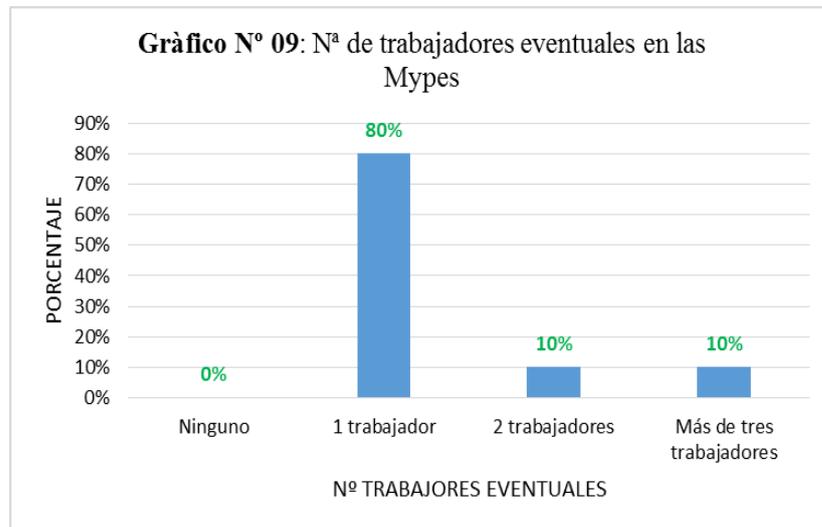
**Interpretación:** De la tabla 08 y gráfico N° 08, se puede observar que el 80% de las Mypes encuestadas tiene un trabajador que laboran permanentemente, mientras que el 10% tienen dos trabajadores y otro 10% más de tres trabajadores.

**Tabla 09**

Número de trabajadores eventuales de las Mypes

Nº de trabajadores eventuales	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 trabajador	8	80%
2 trabajadores	1	10%
Más de tres trabajadores	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



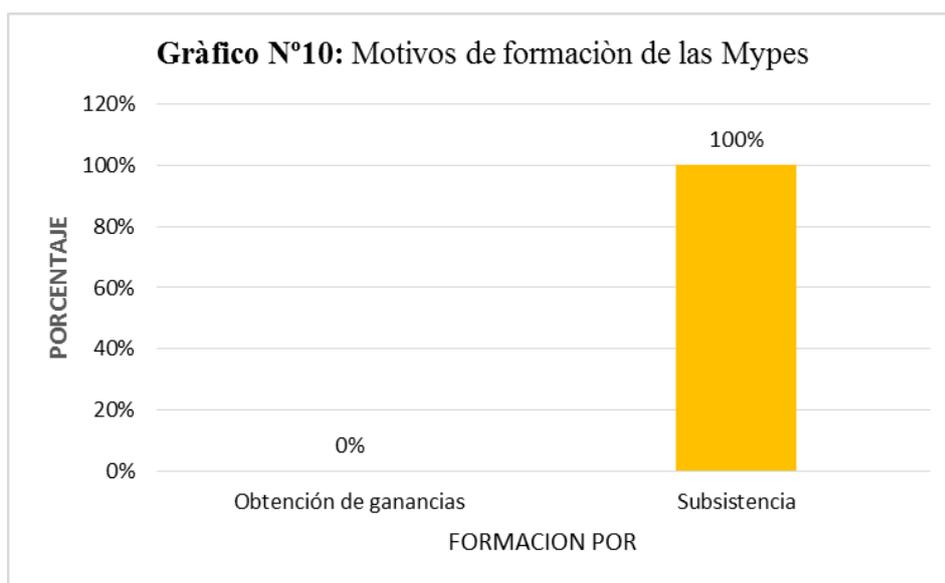
**Interpretación:** De la tabla 09 y gráfico N° 09 se puede observar que el 80% de las Mypes encuestadas tiene un trabajador que trabaja eventualmente, mientras que en 10% tiene dos trabajadores y otro 10% tiene más de tres trabajadores.

**Tabla 10**

Motivos de formación de las Mypes

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	0	0%
Subsistencia	10	100%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

te: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



**Interpretación:** En la tabla 10 y gráfico N° 10, se puede observar que el 100% de las Mypes encuestadas se formaron con la finalidad de subsistir.

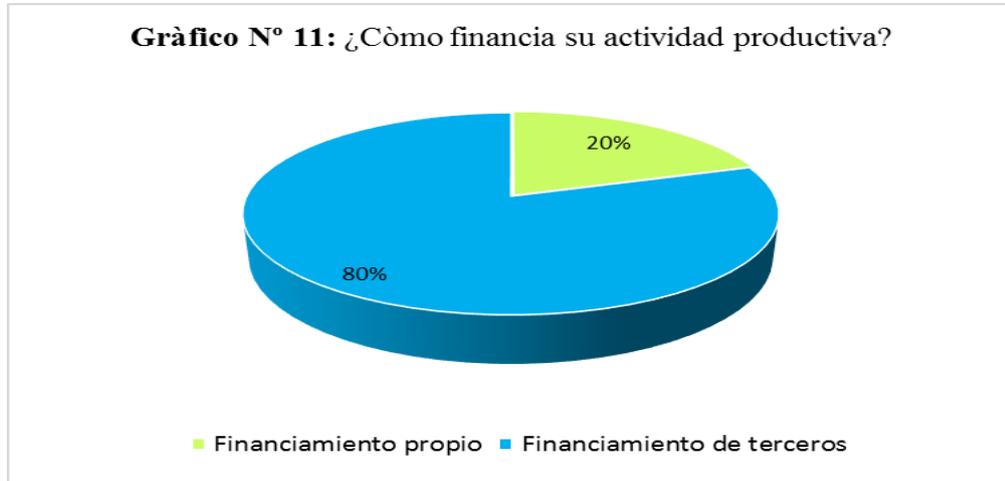
### 6.2.2.3 Respecto al Financiamiento

**Tabla 11**

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	2	20%
Financiamiento de terceros	8	80%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



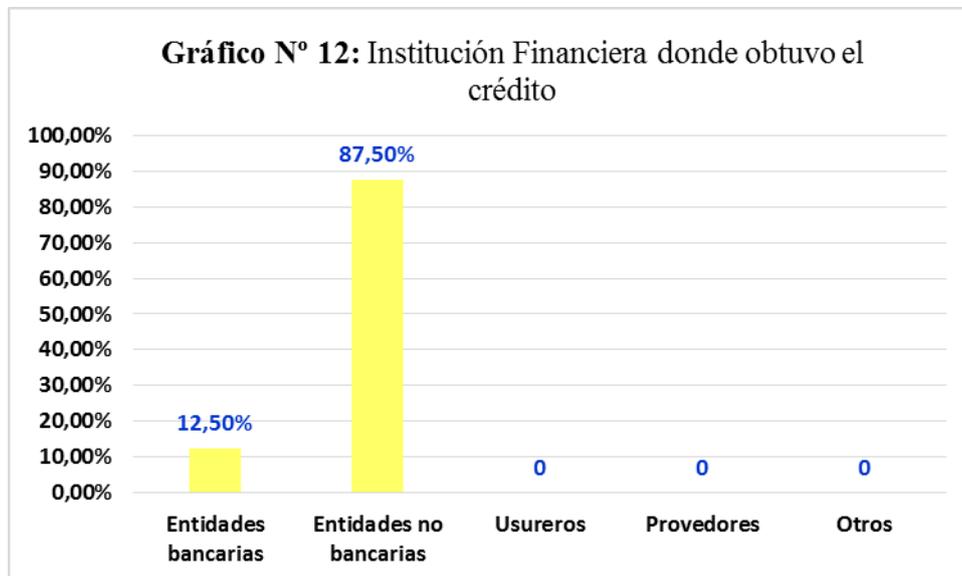
**Interpretación:** De la tabla 11 y gráfico N°11 se puede observar que el 80% de las Mypes encuestadas financian su actividad con financiamiento de terceros, mientras que el 20% es financiamiento propio (autofinanciamiento).

**Tabla 12**

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

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	1	12.5%
Entidades no bancarias	7	87.5%
Usureros	0	0
Provedores	0	0
Otros	0	0
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

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



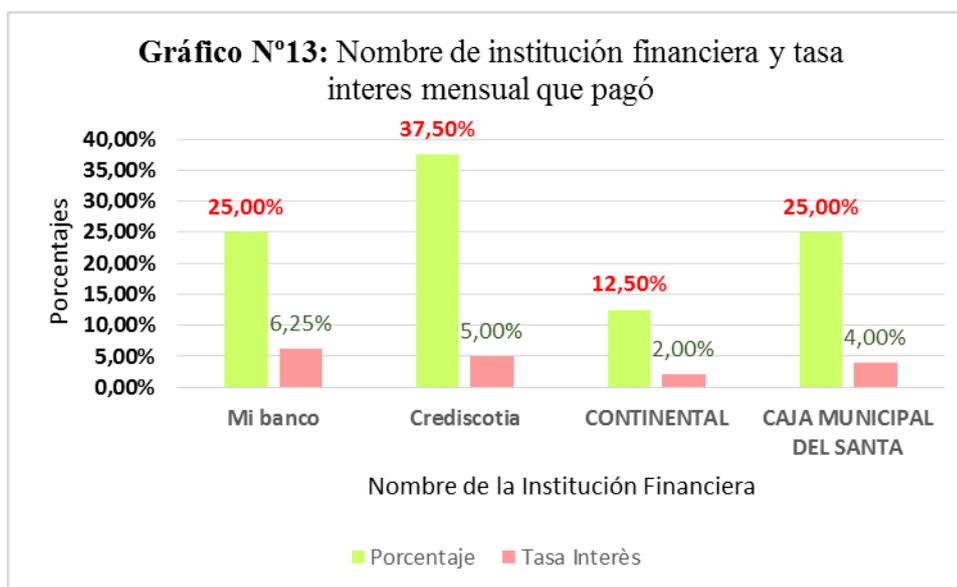
**Interpretación:** De la tabla 12 y gráfico N° 12, se observa que el 87.50% de las Mypes encuestadas obtuvieron crédito en entidades no bancarias, mientras que el 12.50% en entidades bancarias.

**Tabla 13**

Nombre de la institución financiera y que tasa de interés pagó

Nombre de la institución financiera	Frecuencia	Porcentaje	Tasa Interés
Mi banco	2	25%	6,25%
Crediscotia	3	37.5%	5,00%
Continental	1	12.5%	2,00%
Caja Municipal del Santa	2	25%	4,00%
<b>Total</b>	<b>8</b>		

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



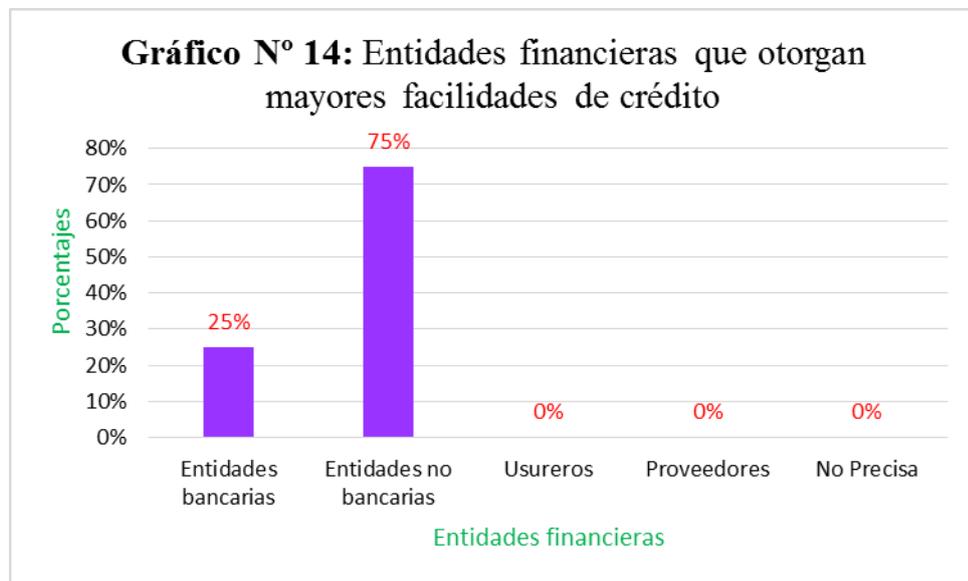
**Interpretación:** De la tabla 13 y gráfico N° 13 se puede observar que el 25% de las Mypes encuestadas solicitaron crédito a la financiera Mi banco pagando un interés mensual de 6.25%, el 37.5% recurre a la financiera Crediscotia pagando un interés mensual de 5%, el 12.5% recurre a el Banco Continental pagando un interés de 2% mensual y el 25% recurre a la Caja Municipal del Santa pagando un interés mensual de 4%.

**Tabla 14**

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

Facilidades de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	25%
Entidades no bancarias	6	75%
Usureros	0	0%
Proveedores	0	0%
No Precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

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



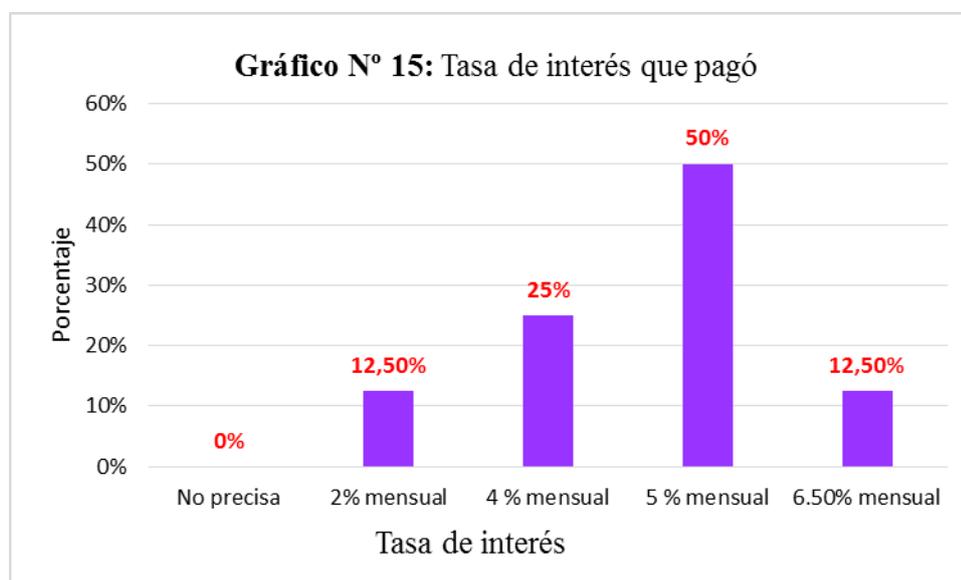
**Interpretación:** De la tabla 11 y gráfico N°14 se puede apreciar el que el 75% de las Mypes encuestadas manifestaron que las entidades no bancarias son las que otorgan mayores facilidades, mientras que el 25% manifestaron que las entidades bancarias ofrecen mayores facilidades para la obtención del crédito,

**Tabla 15**

¿Qué tasa de interés pago?

Tasa de Interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
2% mensual	1	12.5%
4 % mensual	2	25%
5 % mensual	4	50%
6.50% mensual	1	12.5%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

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



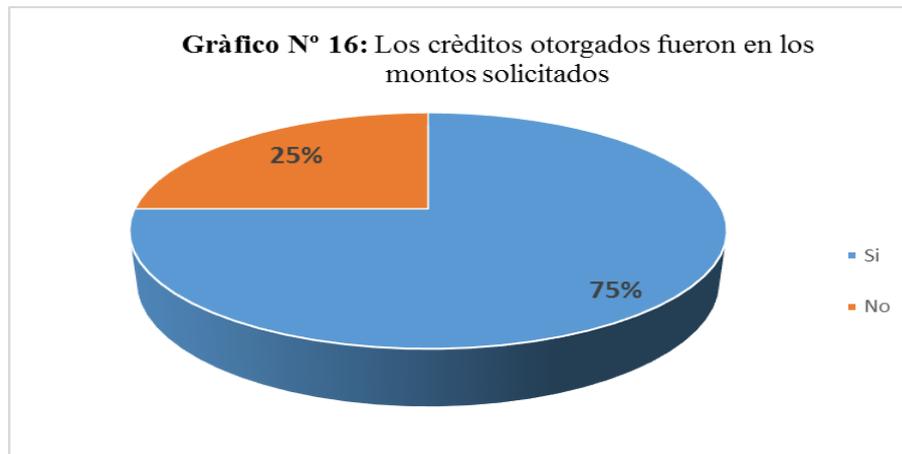
**Interpretación:** En la tabla 15 y gráfico N° 15 se puede observar que el 50% de Mypes encuestadas pagó un interés mensual de 5%, el 25% pagó un interés mensual de 4%, el 12.5% pagó un interés mensual de 2% y el 12.5% pagó un interés mensual de 6.50%.

**Tabla 16**

¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

Los créditos fueron en los montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	6	75%
No	2	25%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

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



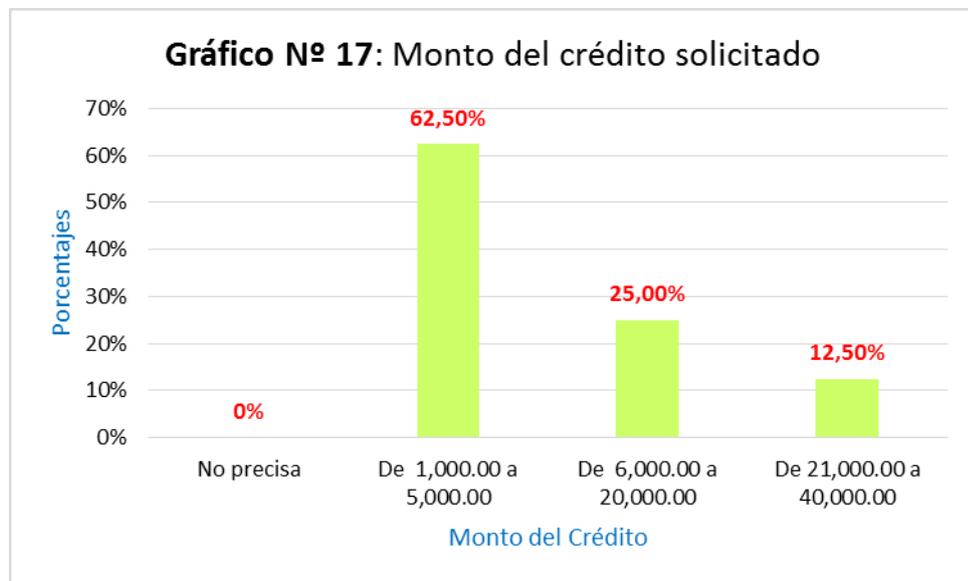
**Interpretación:** En la tabla 16 y gráfico N° 16 Se puede observar que el 75% de las Mypes encuestadas manifestaron que los créditos otorgados fueron en los montos solicitados, mientras que el 25% no.

**Tabla 17**

Monto promedio del crédito solicitado

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De 1,000.00 a 5,000.00	5	62.50%
De 6,000.00 a 20,000.00	2	25.00%
De 21,000.00 a 40,000.00	1	12.50%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

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



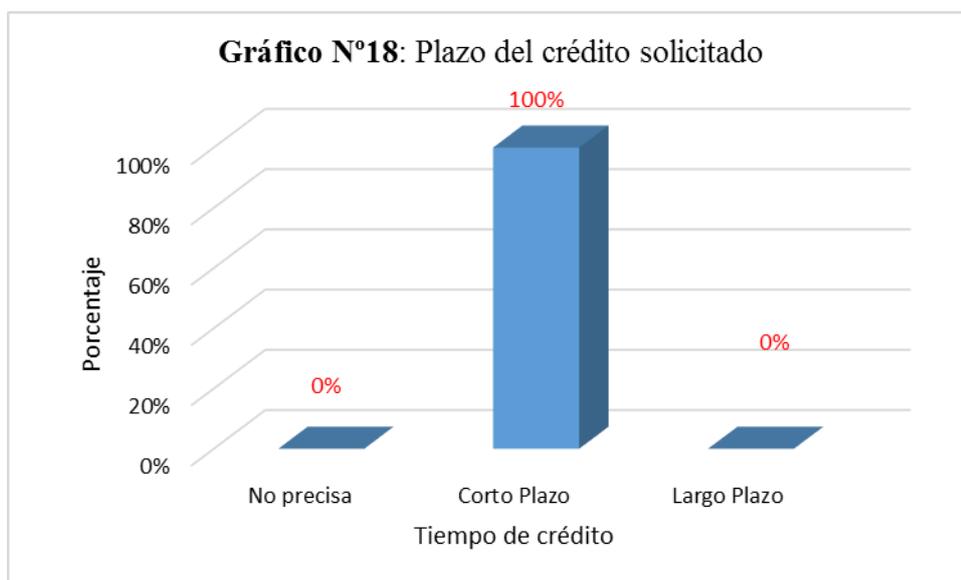
**Interpretación:** En la tabla 17 y gráfico N° 17 se observa que el 62.5% de las Mypes encuestadas solicitó un crédito de S/.1,000.00 a S/.5,000.00, mientras que el 25% solicitó un crédito de S/.6,000.00 a S/.20,000.00; y por último el 12.5% solicitó un crédito de S/.21,000.00 a S/.40,000.00.

**Tabla 18**

Plazo del crédito solicitado

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	8	100%
Largo Plazo	0	0%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

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



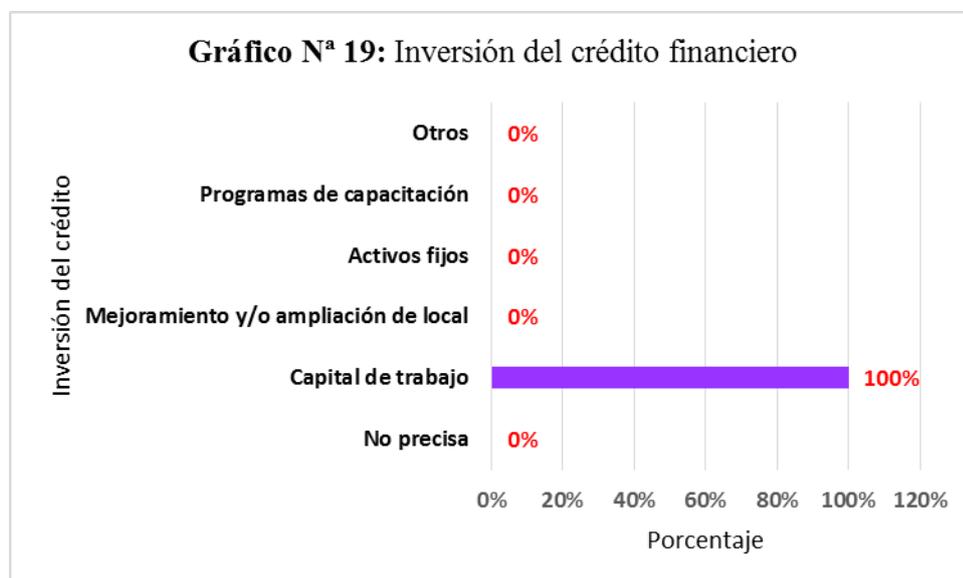
**Interpretación:** En la tabla 18 y gráfico N° 18 se observa que el 100% de las Mypes encuestadas obtuvieron los créditos a corto plazo.

**Tabla 19**

¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En que invirtió el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	8	100%
Mejoramiento y/o ampliación de local	0	0%
Activos fijos	0	0%
Programas de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

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



**Interpretación:** En la tabla 19 y gráfico N°19 se puede observar que el 100% de las Mypes encuestadas invirtieron el crédito financiero en capital de trabajo.

#### 6.2.2.4 Respecto a la capacitación

**Tabla 20**

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	0	0%
No	8	100%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

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



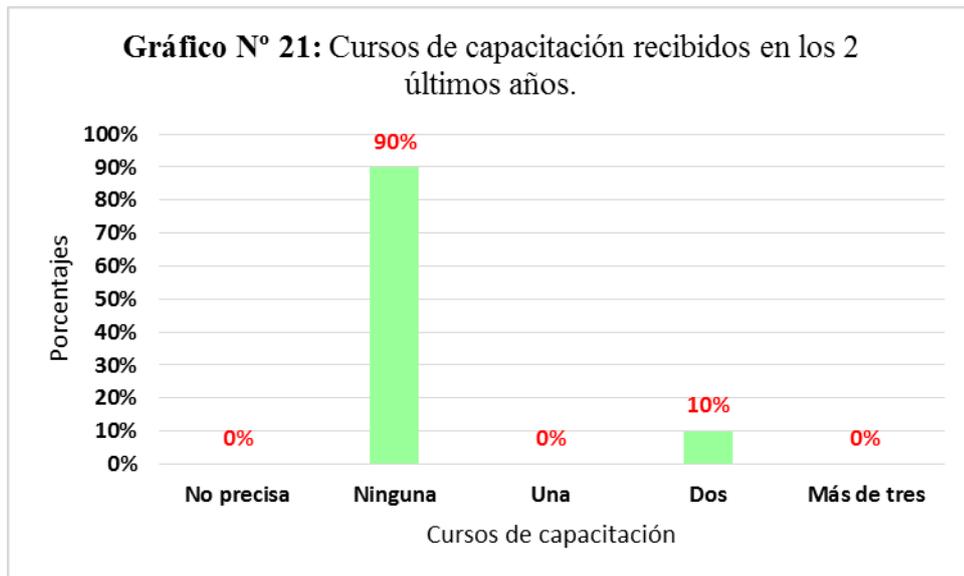
**Interpretación:** En la tabla 20 y gráfico N° 20 se puede apreciar que el 100% de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.

**Tabla 21**

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

Cursos de capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Ninguna	9	90%
Una	0	0%
Dos	1	10%
Más de tres	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



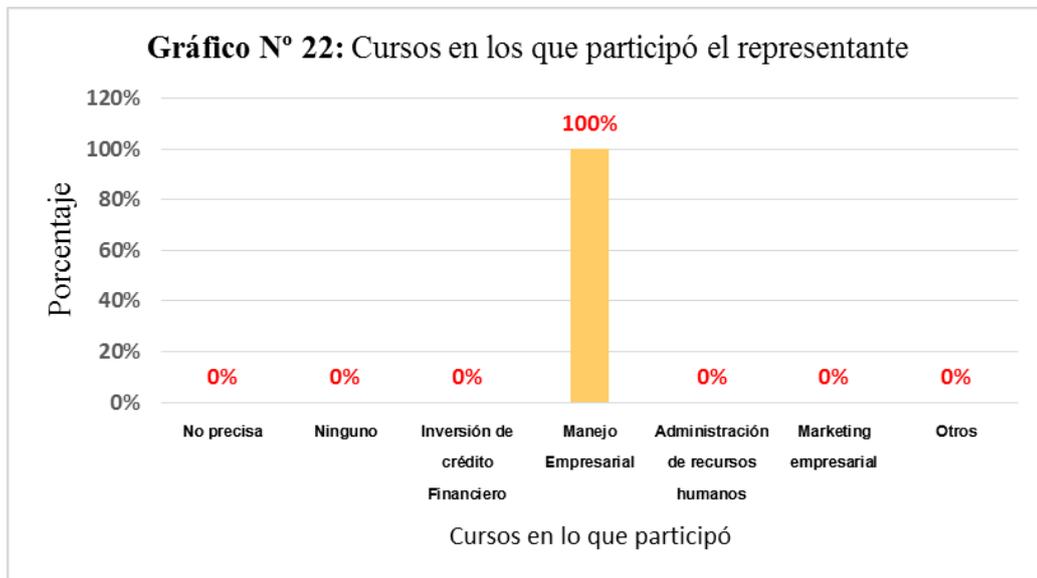
**Interpretación:** En la tabla 21 y gráfico N° 21 se puede apreciar que el 90% de los representantes de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación en los 2 últimos años; mientras, que el 10% recibió 2 capacitaciones en los 2 últimos años.

**Tabla 22**

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

Cursos en los que participó	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Ninguno	0	0%
Inversión de crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	1	100%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



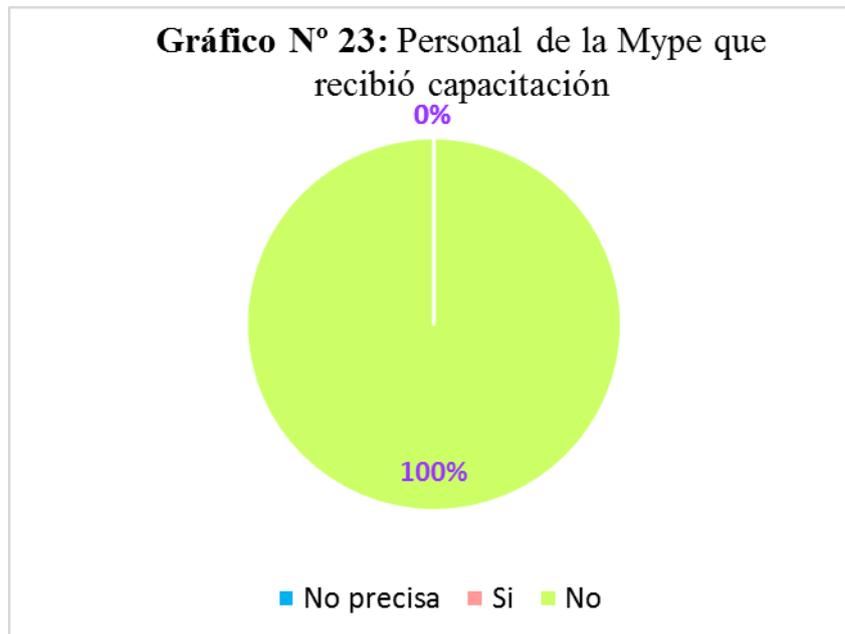
**Interpretación:** En la tabla 22 y gráfico N° 22 se puede apreciar que el 100% de los representantes de las Mypes encuestadas que recibieron capacitación se capacitaron en el curso de manejo empresarial.

**Tabla 23**

El personal de su empresa ¿Ha recibido alguna capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	0	0%
No	10	100%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



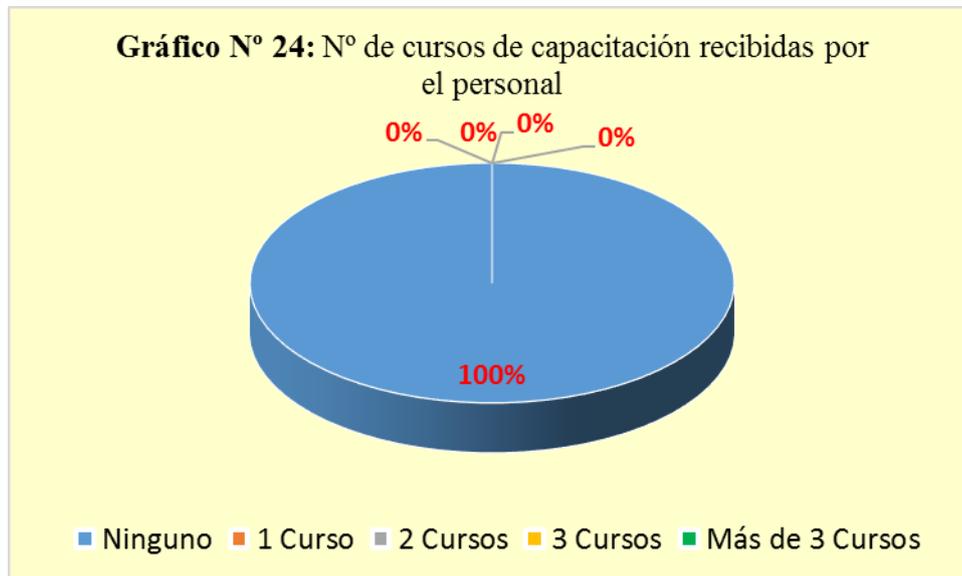
**Interpretación:** En la tabla 23 y gráfico N° 23 se puede apreciar que el 100% del personal de la Mype no recibió capacitación.

**Tabla 24**

¿Cuántos cursos de capacitación recibió?

Cursos de capacitación recibida	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	10	100%
1 Curso	0	0%
2 Cursos	0	0%
3 Cursos	0	0%
Más de 3 Cursos	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



**Interpretación:** En la tabla 24 y gráfico N° 24 se puede observar que el 100% de los trabajadores de las Mypes encuestadas no recibieron ningún curso de capacitación.

**Tabla 25**

¿En qué años recibió más capacitación?

Años que recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Ninguna	9	90%
Año 2014	1	10%
Año 2015	0	0%
Ambos años	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

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



**Interpretación:** En la tabla 25 y gráfico N° 25 se puede apreciar que el 90% de los representantes de las Mypes encuestadas no recibieron ningún curso de capacitación; mientras que el 10% sí recibió capacitación en el año 2014.

**Tabla 26**

¿Considera usted que la capacitación es una inversión?

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

**uente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes.



**Interpretación:** En la tabla 26 y gráfico N° 26 se observa que el 100% de los representantes de las Mypes encuestadas considera la capacitación como una inversión.

**Tabla 27**

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

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

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



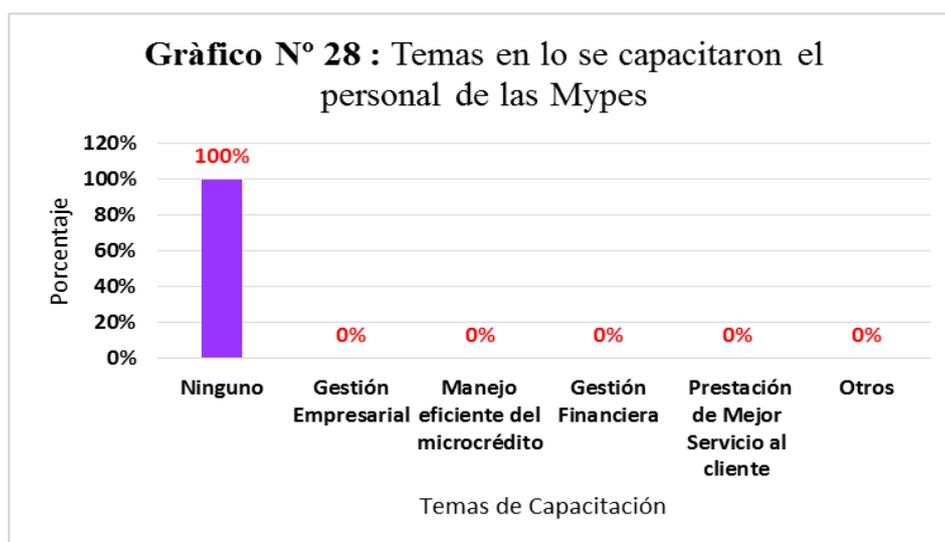
**Interpretación:** En la tabla 27 y gráfico N° 27 se puede observar que el 100% de los representantes de las Mypes encuestadas considera la capacitación como una inversión.

**Tabla 28**

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

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

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



**Interpretación:** En la tabla 28 y gráfico N° 28 se puede apreciar que el 100% de los trabajadores de la Mype no recibieron capacitación en ningún curso de capacitación.