

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO AUTOMOTRIZ EN GENERAL DEL
DISTRITO DE CHIMBOTE, AÑO 2014”

**TESIS PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

JAMES MACHENZIL VARGAS REBAZA

ASESOR:

MG.: REINERIO CENTURION MEDINA

CHIMBOTE – PERÚ

2014

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

MBA.SANTOS FELIPE LLENQUE TUME

PRESIDENTE

LIC. ADM. CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO

SECRETARIO

DR. WILBERTO FERNANDO RUBIO CABRERA

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios por su amor incondicional y su incomparable misericordia, por guiarme, ser mi luz y mi protector, por mantenerme constante y firme para el logro mis objetivos.

Al Mg. Centurión Medina Reinerio por sus enseñanzas, apoyo y confianza que me brindó en el proceso de elaboración de mi tesis.

DEDICATORIA

Les dedico este trabajo en primer lugar a Dios, quien es mi guía en cada paso que doy, a mis familiares en especial a mis padres por su apoyo incondicional en cada etapa de mi carrera para el logro de mis metas.

A mis profesores y amigos, por su apoyo y sobre todo, por su confianza que me brindaron para cumplir con este gran proyecto.

RESUMEN

La presente investigación, tuvo como objetivo general, determinar las principales características del Financiamiento y de la Capacitación de las MYPES del sector comercio – rubro automotriz en general, del Distrito de Chimbote, 2014. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel Descriptivo y de diseño No experimental/transversal, para el recojo de la información estuvo dirigida a una muestra de 17 MYPES de una población de 120, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 14 preguntas cerradas, a través de la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Referente al representante Legal:** El 53.0% de los empresarios encuestados de las MYPES, tienen edad de 31 a 50 años. El 35.3% tienen grado de instrucción superior universitario. El 76.5% son dueños de la empresa. **Referente a la MYPES:** El 47.1% tienen de 3 a más años en la actividad. El 76.5% son formalizadas. El 70.6% tienen de 1 a 4 trabajadores. **Referente al Financiamiento:** El 100.0% manifiestan necesariamente solicitar un financiamiento. El 29.4% son financiadas por el banco scotiabank y BCP. El 47.1% solicitaron un préstamo financiero de S/.5001 a más. El 58.8% están siendo financiadas con tasas accesibles de 0 – 10% de interés. **Referente a la Capacitación:** El 100.0% conocen el término capacitación. El 70.6% capacita a sus trabajadores. El 58.8% capacitó a sus trabajadores en ventas. El 100.0% manifiestan que la capacitación mejoró la calidad de atención al cliente de sus trabajadores. Se concluye que la mayoría de las MYPES están siendo dirigidas por personas adultas, profesionales universitarios la MYPES tiene más de 3 años de presencia en el mercado, han recibido capacitación para mejorar el manejo de su MYPES y consideran que la capacitación si eleva la eficiencia del personal y que el personal aumentó la productividad después de la capacitación.

Palabras claves: Financiamiento, Capacitación y MYPES

ABSTRACT

This research had as general objective, identify the main features of the Financing and Training of MSEs in commerce - automotive industry in general, the District of Chimbote, 2014. The research was quantitative, Descriptive design level and not Concerning the Legal representative 53%: experimental / cross a sample population of 17 MYPES a population of 120, who were administered a structured set of 14 questions through the technique of the survey questionnaire, the following results were used of respondents entrepreneurs MSEs have age of 31-40 years. 35% have higher education college degree. 76% are owners of the company. Regarding the MYPES 47% have 3 or more years in the activity. 76% are formalized. 71% have 1 to 4 workers. Concerning the Financing 100% state funding necessarily apply. 29% are financed by Scotiabank and BCP. 47% requested a financial loan of S / 5001 more. 59% being financed with affordable rates of 0-10% interest. 100% know the term training. 71% trains its workers. 59% trained its workers in sales. 100% state that training improved the quality of customer service employees. We conclude that most MSEs by adults, college graduates MSE has over 3 years of market presence, have been trained to better manage their MSEs are being targeted., Consider training if you raise the efficiency staff and increased staff productivity after training.

Keywords: Funding, Training and MYPES

CONTENIDO

TÍTULO DE TESIS	I
HOJA DE FIRMA DEL JURADO	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA.....	IV
RESUMEN	V
ABSTRACT.....	VI
CONTENIDO	VII
INDICE DE TABLAS Y FIGURAS.....	VIII
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	5
2.1 Antecedentes.....	5
2.2 Bases teóricas.....	8
2.3 Marco conceptual.....	21
III. METODOLOGÍA	30
3.1. Diseño de la investigación	30
3.2. Población y muestra.....	30
3.3. Definición y operacionalización de variables.....	31
3.4. Técnicas e Instrumentos	32
3.5. Plan de análisis	32
3.6. Matriz de consistencia	34
3.7. Principios éticos:.....	35
IV. RESULTADOS	36
4.1 Resultados.....	36
4.2 Análisis de los Resultados.....	40
V. CONCLUSIONES.....	43
Referencias bibliográficas:	44
ANEXOS	46

INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

	Pág.
Tabla N°1, Características generales del representante de la MYPES	36
Tabla N°2, Características de las MYPES de Chimbote	37
Tabla N°3, Características del Financiamiento de la MYPES	38
Tabla N°4, Características de la Capacitación de la MYPES	39
RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL REPRESENTANTE	
Figura 1. Edad del encuestado	53
Figura 2. Grado de Instrucción,	53
Figura 3. Cargo que desempeña en la empresa.....	54
RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS MYPES	
Figura 4. Años de permanencia en la actividad y el rubro.....	54
Figura 5. Formalidad de la empresa.....	55
Figura 6. Trabajadores de la empresa	55
RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA	
Figura 7. Financiamiento de la empresa	56
Figura 8. Entidad del financiamiento de las MYPES.....	56
Figura 9. Monto del financiamiento solicitado	57
Figura 10. Tasa de interés	57
RESPECTO A LA CAPACITACIÓN DE LA EMPRESA	
Figura 11. Del término capacitación	58
Figura 12. de la capacitación de sus trabajadores.....	58
Figura 13. sobre la capacitación del personal	59
Figura 14. De la atención al cliente de sus trabajadores.....	59

I. INTRODUCCIÓN

En tiempos actuales gracias a la globalización el mundo avanza, por ende las micro y pequeñas empresas (MYPES) se han desarrollado aumentando en estos últimos años a pasos agigantados, esto se debe a que existen empresas que acceden al financiamiento ya sea propio o de terceros. Como también, el interés por parte de los propietarios y dueños en su capital humano con el fin de mejorar y lograr la realización total de pequeñas empresas, pero también existe un problema con la falta de financiamiento y las altas tasas de interés puestas por las entidades bancarias además, de la escasa capacitación que se brindan a los trabajadores. **(García, 2013)**. Por ello, señalar que a nivel internacional en la mayoría de los países, las MYPES representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del Producto Bruto Interno”. Bajo este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones. **(Sánchez, Morales y Salas, 2007)**. Cabe mencionar el caso de Japón donde la pequeña y mediana empresa (MYPES) es una pieza clave en su economía ya que dentro del esquema tradicional del sistema de préstamos y créditos japoneses, el financiamiento a las MYPES proviene principalmente de instituciones financieras privadas, como bancos comerciales, asociaciones y cooperativas de crédito. El financiamiento de los bancos comerciales se ha caracterizado por concentrarse MYPES sólidas, donde los financiamientos dependen de las condiciones económicas y financieras de la empresa. Pero, las cooperativas y asociaciones de crédito se si se especializan en financiar este sector, sin embargo, no son capaces de cubrir todas las necesidades de las MYPES debido al alto nivel de demanda de financiamiento. **(CEEDE, S/F)**. Incluso, en América Latina persiste una profunda brecha en cuanto al acceso, las condiciones y los costos de financiamiento entre las pequeñas y medianas empresas y las empresas grandes, pese a los notables avances que la región ha logrado en este ámbito en los últimos años. Esta brecha obstaculiza un mayor aporte al desarrollo por parte de las pymes, segmento donde se encuentra la mayoría de las unidades productivas de la región, la cual necesita políticas públicas flexibles e integrales en materia de financiamiento para las empresas, donde haya espacio para la capacitación, articulación productiva e

innovación. (OECD, 2012). Esto se menciona en América Latina en cuanto al empleo: en Colombia las MYPES absorben el 66.4%; en Bolivia el 80.5% y finalmente, las MYPES en el Perú representan cerca del 98.3% de las empresas, nutren al empleo en un 77%, y participa con una buena parte del PBI (42%). Pero en materia de asignación de presupuestos los parámetros son diferentes, por ejemplo: Chile asigna unos 511 millones de dólares, Brasil US\$ 450 millones, EE.UU. US\$ 14,651 millones y nuestro país, 3.7 millones de dólares, y si estos datos los traducimos en inversión por MYPES, podemos señalar que la inversión es de: US\$ 157 en Chile, en Brasil US\$ 110, en E.E.UU US\$ 4,501 y en nuestro país 5.7 dólares. Analizando estas cifras concluimos la importancia que representan las MYPES en el mundo en comparación con el Perú que los recursos destinados por los Gobiernos son demasiados escasos, por eso más del 80% de las MYPES latinoamericanas no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujeto de crédito. (Pérez, campillo. 2008).

Por ello, en el Perú, las MYPES conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPES, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando el 88% del empleo privado del país. Además, Cabe señalar que el sector de la Micro y Pequeña Empresa (MYPES) surge como un fenómeno socio económico que ha transformado paulatinamente las economías de la mayoría de países a nivel mundial, principalmente los sudamericanos entre ellos nuestro país, como respuesta a muchas necesidades insatisfechas por parte de los sectores más pobres de la población, desempleo, bajos recursos económicos trabas burocráticas, etc. Además, los pocos activos de las MYPES como instrumentos de garantía al momento de acceder al financiamiento, y la escasa capacitación y Asistencia Técnica por parte de las Instituciones de Micro finanzas (IMF) a las MYPES. Que como consecuencia, se ven seriamente afectadas por las pocas posibilidades que tienen de acceder de créditos ante las instituciones que brindan financiamiento. (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2005).

En síntesis tanto el financiamiento como la capacitación que apoyan a los micros y

pequeños empresarios, les apoya a desarrollar capacidades que conlleven a obtener una mayor rentabilidad de sus negocios, por ésta y otras razones es necesario estudiar sus efectos. Adicionalmente, se debe considerar el poco tiempo que disponen los empresarios para asistir a los cursos de capacitación, como también, las debilidades de las MYPES que están asociadas tanto a limitaciones en el equipamiento, como a la capacidad técnica y de gestión. El limitado acceso a procesos formativos de capital humano, obstaculiza el aumento de la productividad de las micro y pequeñas empresas en nuestro país. Esta situación se traduce en un bajo nivel de competitividad del sector y repercute en una limitada capacidad sectorial para generar empleo productivo de mayor remuneración e ingresos para una alta proporción de la población. **(Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2005).**

Aun así, en el Perú no existe un sistema nacional de capacitación y financiamiento para las MYPES ; y dicha ausencia conlleva a que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación y financiamiento llegue adecuadamente a la demanda. Actualmente las MYPES de la región Ancash, presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra la falta de Capacitación y Financiamiento en las MYPES. Por otra parte, en el Distrito de Chimbote, donde se ha realizado el estudio, existen MYPES dedicadas a la actividad Automotriz, miscelánea y autoservicio etc. Denominada automotriz general, sin embargo se desconocen si estas MYPES capacitan o no a su personal, debido a que desconocen las características, las ventajas y los beneficios que brinda la capacitación, como también, si tienen problemas para acceder al financiamiento o no. Por lo tanto se plantea la siguiente pregunta de investigación: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y de la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro Automotriz en general del distrito de Chimbote, año 2014?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro automotriz en general del distrito de Chimbote,

año 2014. Igualmente, para conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos: Determinar las principales características del Financiamiento de las MYPES del sector comercio - rubro Automotriz en general del distrito de Chimbote, determinar las principales características de la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro Automotriz en general del distrito de Chimbote, determinar las principales características de las MYPES y de los empresarios del sector comercio - rubro automotriz en general del distrito de Chimbote, año 2014.

La presente investigación se justifica porque permitirá determinar las principales características del financiamiento y capacitación de las MYPES del rubro Automotriz en general del distrito de Chimbote, año 2014, porque actualmente no se ha llevado una investigación clara sobre la capacitación y financiamiento de las MYPES de este sector siendo desconocidas para la sociedad. Adicionalmente, beneficia principalmente a la sociedad y a las MYPES de este sector, ya que les permite conocer las variables problemáticas sobre la capacitación y financiamiento de este rubro, lo que conllevaría a una buena realización de proyectos y a una mejor administración de las mismas, Así mismo, podrá servir como base de estudios para futuras investigaciones de estudiantes y a los nuevos empresarios de futuras MYPES. Y finalmente, este trabajo de investigación proporciona información válida, confiable y oportuna a las autoridades de nuestra localidad, a los investigadores, a los estudiantes de las Universidades y a la sociedad Chimbotana, sobre la percepción del incremento en la rentabilidad, por parte del financiamiento y capacitación de nuestras MYPES de la localidad de Chimbote, en cuanto a las características que han tenido por parte del financiamiento y las capacitaciones del sector y rubro en estudio antes mencionados.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Para realizar el presente trabajo de investigación se ha contado con antecedentes dirigidos que ha permitido realizar comparaciones en cuanto a los resultados y conclusiones. Por esta razón se realizó una investigación en las bibliotecas virtuales y se logró encontrar algunos estudios sobre el tema.

Según **Reyna, (2008)**. En un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%).

En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPES que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Por otro lado, **Vásquez, (2008)** en su estudio sobre el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. b) El 72% de las MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%.

c) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. d) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales es creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia es decreciente. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también es creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia es decreciente. f) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. g) Las MYPES del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial. h) Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos.

i) El 60% de las MYPES encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPES. j) También, el 60% de las MYPES encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.

k) Asimismo, el 57% de las MYPES estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. l) Sólo el 38% de las MYPES estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. ll) Asimismo de las MYPES analizadas, solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. m) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. n) En el 48% de las MYPES estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. ñ) En el 42% de las MYPES encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%.

Medina & Flores, (2008). En un estudio de Incidencia del financiamiento, la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica. Llego a las siguientes conclusiones. El 50% de las MYPES del sector turismo durante el año 2008 recibieron alguna capacitación para el manejo o desarrollo de sus empresas. El 66. 67% de las MYPES indican que en el año 2008 han tenido una capacitación permanente que los ha ayudado a mejorar la rentabilidad de sus empresas. El 44.45% recibieron capacitación en constitución y formalización de empresas. El 100% de las MYPES consideran a la capacitación como una inversión y que esta les ayudo a obtener rentabilidad de las empresas a través de la capacitación.

Vargas, (2005) en la UNMSM con el título. El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Se evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en lima metropolitana, precisamente el papel de financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a la necesidad y realidad. Asimismo estudió como mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo para adquirir un financiamiento eficiente y necesario. También obtuvo como resultado de un total de 1,602 empresas, 570 obtuvieron financiamiento y 1,032 no se financiaron con recursos externos a la empresa, es decir, un 35,6 % de las empresas utilizaron financiamiento comparado con un 41,7 % en la encuesta anterior (Noviembre y Diciembre del 2003). Por tamaño de empresas, la utilización de financiamiento disminuyó en todos los grupos, excepto en el grupo de empresas Muy Grandes y Pequeñas, en el que se incrementó; también concluyó que uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los

socios, lo cual restringe su crecimiento.

2.2 Bases teóricas

A) Teoría del financiamiento

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, APEC. (2006), A menudo tenemos ideas muy buenas que pueden quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, sino que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestros negocios. En esta parte se busca dar a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Por ello, las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones microfinancieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacia un crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales o internacionales. Así, en el mercado existen diferentes propuestas, como se explicará a continuación.

El Crédito Financiero

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá de factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos

pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso. La palabra “crédito” proviene de la voz latina creditum “confianza”, y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en una persona a la que se llama “deudor”.

La confianza no tiene que ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo.

Sin embargo, **libra, (2009)** señala que las instituciones financieras estiman el riesgo de que cierto deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron cuando se desembolsó el crédito. Para esto, toman en cuenta factores tales como las oportunidades de mercado, los antecedentes de la persona o personas que administran el negocio, la clase de productor que vende la empresa, el tipo de maquina con la que cuenta la empresa, cuál es su producción diaria, costos precisos de sus productos. Todos estos datos son recaudados por el representante de la institución financiera, quien evalúa la capacidad de pago del cliente y las garantías que puedan solicitarse.

A partir de toda la información obtenida, se realiza un informe que servirá para formar un historial crediticio, permitiendo al banco detectar cual es el monto máximo de préstamo al que puede acceder el cliente y en que modalidades se puede hacer el desembolso.

Por eso, también es más probable que un negocio en marcha consiga financiamiento antes que una persona sin registros comerciales anteriores.

Tipos de financiamiento

Fuentes de financiamiento:

En el Perú las MYPES cuentan con distintas fuentes de financiamiento tales como:

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

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

- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

Financiamiento a corto plazo

Los Financiamientos a corto plazo, están conformados por:

Crédito Comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito Bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

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

Línea de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles Comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y

algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

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

Financiamiento por medio de los Inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Financiamiento a largo plazo

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

¿Quiénes otorgan financiamiento?

Los créditos son otorgados por las siguientes instituciones:

Instituciones de financiamiento:

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

de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- **Entidades financieras:** este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (**Borghi, 2010**).

Además, los créditos son otorgados por diversas entidades públicas y privadas, a las que dividimos de la siguiente forma: créditos gubernamentales y créditos internacionales.

Créditos bancarios y créditos de otras instituciones.

Créditos Gubernamentales

El Gobierno Peruano otorga créditos de manera directa e indirecta. La mayor parte de los créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por FONDEPES (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero). Banco de Materiales y AGROBANCO; en cambio los créditos indirectos son otorgados por COFIDE a través de otras instituciones financieras, que otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultural.

Cobertura nacional.

AGROBANCO, que otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola.

Cobertura: Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.

Créditos Internacionales

Actualmente, la CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos para el apoyo y fortalecimiento de las MYPES a través de:

a) líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa (esto último, únicamente cuando se trata de iniciativas innovadoras, con un alto efecto demostrativo y un impacto significativo en cuanto a su alcance y beneficio)

b) Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la MYPES mediante facilidades de capital y cuasi-capital.

Por otro lado, **Jaramillo, Valdivia, (2005)** señala que los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPES cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes: Banco de Crédito del Perú, Banco del Trabajo, Banco Financiero del Perú, MIBANCO – Banco de la Microempresa, SCOTIABANK, Banco de Comercio, Crédito de otras Instituciones

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos, la mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos: Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria - Fogapi), EDPYME, Cajas municipales, Cajas rurales, ONG.

Necesidad

- Antes que todo, debemos identificar la necesidad, es decir, saber en qué vamos a gastar el dinero, pues muchas de las empresas que otorgan préstamos poseen distintas ofertas para cada necesidad.

- Debemos hacer un buen cálculo de la cantidad de dinero que necesitamos. Recuerde que el dinero extra trae costos adicionales y el dinero faltante puede dar origen a un nuevo crédito que incrementara los costos de financiamiento.
- Tenemos que establecer cómo vamos a cumplir con el pago del crédito y cómo vamos a generar el dinero que permita pagar el crédito otorgado.
- Pensemos cuánto tiempo va a tomarnos empezar a cumplir con los pagos de la deuda y cuanto tomara terminar de pagarla.

B) Teoría de la Capacitación

Según **Matute, Albújar, Janampa, Odar, Carmen, (2008)** la capacitación es un proceso metodológico de actividades encaminadas a la mejora, incremento y desarrollo de la calidad de los conocimientos, habilidades y actitudes del capital humano, con la finalidad de elevar su desempeño profesional.

Perspectivas de la Capacitación:

- Es una herramienta de crecimiento de las instituciones de la administración pública.
- Es un factor de identidad para los colaboradores de una institución.
- Es un componente de la dinámica laboral.
- Es un compromiso social.

Objetivos de la Capacitación:

- Contribuir a la modernización de la administración pública y privada a través de la instrumentación de programas de actualización profesional.
- Optimizar el capital humano de la administración pública y privada.
- Brindar la preparación necesaria al trabajo para el desarrollo de competencias en la institución.
- Desarrollar una cultura laboral más fortalecida en la administración pública y privada.

Perfil del empresario

- Valor para emprender: arrojo ante la imprevisibilidad del resultado, capacidad de riesgo.
- Un motivo: importante y legítimo para emprender.
- Conocimiento del campo: a que se dedica y capacidad para trabajar con elementos disímolos e interdisciplinarios.
- Amplitud de visión: para detectar las necesidades de la sociedad y para saber satisfacerlas, en el mercado nacional y global. Amplitud que además debe alcanzar o contemplar las posibilidades del largo plazo, de invertir y trabajar para el futuro.
- Generosidad en la oferta: para buscar algo nuevo y mejor que ofrecer a la sociedad y no una demanda asegurada.
- Creatividad para hacer mejor cada día las mismas cosas: para descubrir en las personas con quienes trabaja cualidades inéditas. Ver en sus subordinados no las personas que son, sino lo que potencialmente puede ser. Armonizar rutina con innovación, cambio con permanencia; revalorar lo heredado de otras generaciones para sobre ello construir lo nuevo.
- Apertura mental en el proceso: pues nada es irreversible si es creativo.
- Disciplina para el logro de sus objetivos: se somete a unas normas lógicas y necesarias en la organización de las cosas, la distribución del tiempo, y en la realización de actividades.
- Constancia: Sabe permanecer firme en sus propósitos y resoluciones.
- Honradez: Es una persona de conducta normal intachable.
- Amor al trabajo: Actúa con diligencia en el cumplimiento del trabajo y los deberes.
- Capacidad de liderazgo: que hoy se caracteriza por necesitar la cualidad agregada de saber asociar a quienes si son competidores dentro de la lucha por los mercados.
- Capacidad de trabajar en equipo: construir el éxito personal con base en el éxito de los demás que lo rodean.
- Cultura humanista: para saber fortalecerse el respeto a la persona y sus valores fundamentales, ya que la empresa se forma desde el interior de las personas.

- Saber valorar: incorporar y aprovechar las cualidades de la mujer en la empresa.
- Saber involucrar e integrar los elementos internos y externos: que se relacionan con la empresa para llegar más allá de las relaciones contractuales a establecer con ellos relaciones de sociedad, hablando tanto de empleados, clientes, deudores, proveedores, inversionistas y acreedores e incluso del gobierno.
- Actuar con respeto al orden ecológico natural del ambiente físico, humano y social: Con respecto al entorno físico pensando en lograr un desarrollo sustentable.
- Sobriedad: para distinguir lo que es razonable e inmoderado en la utilización de los recursos de la empresa conforme a criterios rectos y verdaderos.
- Prudencia: es la principal virtud de quien emprende, es el saber hacer las cosas bien y hacerlas, para ello se debe optimizar el pasado, diagnosticar el presente y prevenir el futuro, para luego actuar en consecuencia o dejar de hacerlo.
- Fortaleza: para resolver las cuestiones difíciles resistiendo a los obstáculos que se presentan al logro de un fin valioso y atacándolos con los medios adecuados para superarlos.
- Paciencia: Actuar con serenidad, no dejarse llevar por los malos presentes desesperándose o deprimiéndose, sabiendo que todo toma su tiempo.
- Perseverancia: Es la virtud de quien es inteligente, que advierte que la realidad casi nunca se acomoda a sus deseos y por ello debe persistir en atacar las dificultades a que se enfrenta a pesar de las molestias o la falta de motivación momentánea, con la convicción de que el fin es bueno para continuar adelante hasta conseguirlo.
- Organización: Saber mantener una organización sencilla en la empresa que favorezca la proximidad psicológica entre los que laboran en ella.
- Compatibilizar competencia con cooperación: Que la competencia no anule el sentido de cooperación con quienes se trabaja en la misma empresa e incluso con quienes se compete.

- Orientar la empresa al cliente: a fin de cuentas es a esta a quien se dirigen todos los trabajadores en la empresa, a quien se ha de satisfacer y a quien se debe consultar permaneciendo cerca de él.
- Administración del conocimiento y asimilación de la tecnología: El empresario tendrá que administrar más que materias, personas y capitales, algo que está ocupando ya el primer lugar en ella: los conocimientos. La incorporación de nueva tecnología implica cambios culturales y de valores para llegar a su asimilación.
- Manejo de la complejidad: El empresario deberá aprender a trabajar con la diversidad que implica las personas con quienes trabaja, a veces de distinto origen étnico y a procesar y seleccionar la heterogeneidad de la información.
- Apasionado por la calidad de sus productos o servicios y a la excelencia de su empresa: pero consciente que la calidad comienza en las personas que trabajan en ella.
- Comprender: aplicar y adaptar con creatividad los avances de las nuevas formas de gestión empresarial.
- Bien informado: de lo que sucede en el contexto social, económico y político.
- Convencido y activo en impulsar los siguientes aspectos: la capacitación y formación de sus trabajadores y empleados, la educación en la sociedad, la vinculación de la universidad y la empresa, el clima hospitalario de la empresa y la importancia de la vida familiar para la empresa y viceversa.
- Formación en los principios y valores del orden social: Comprensión e interiorización de los conceptos de persona humana, sociabilidad del hombre, derechos humanos, justicia, solidaridad, subsidiariedad, bien común, sociedades intermedias, etc.
- Disposición de servir a la sociedad: cumpliendo debidamente su función primordial de impulsar la economía, crear riqueza y generar empleos productivos. Con la voluntad también de hacer negocios duraderos, de largo plazo, rehuendo del dinero fácil y las actividades que produzcan algún perjuicio social. Orientando a buscar la ganancia más por el volumen que por márgenes muy grandes entre el costo y el precio, con la intención de hacer

sus bienes y servicios, además de competitivos, accesibles a la mayor parte del público cuando se trata de satisfactores de necesidades generales.

- Sentido social: Preocupación activa y participativa por su entorno social desde su posición como líder social y ciudadano.
- Responsabilidad social: La estricta observación de la justicia conmutativa, distributiva y legal.

Función de la capacitación

Según **Vizcarra, (s/f)**. La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro. Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos.

Ésta repercute en el individuo de dos diferentes maneras:

- **Eleva su nivel de vida:** La manera directa de conseguir esto es a través del mejoramiento de sus ingresos, por medio de esto tiene la oportunidad de lograr una mejor plaza de trabajo y aspirar a un mejor salario.
- **Eleva su productividad:** esto se logra cuando el beneficio es para ambos, es decir empresa y colaborador.

Beneficios de la capacitación de los empleados

Según **Rodríguez, (2009)**. Los beneficios para la organización son:

- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Eleva la moral de la fuerza de trabajo.
- Ayuda al personal a identificarse con los objetivos de la organización.

- Mejora la relación jefes-subordinados.
- Es un auxiliar para la comprensión y adopción de políticas.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Promueve el desarrollo con vistas a la promoción.
- Contribuye a la formación de líderes y dirigentes.
- Incrementa la productividad y calidad del trabajo.
- Ayuda a mantener bajos los costos.
- Elimina los costos de recurrir a consultores externos.

Los Beneficios para el trabajador que repercuten favorablemente en la organización son:

- Ayuda a la persona en la solución de problemas y en la toma de decisiones.
- Aumenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Permite el logro de metas individuales.
- elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.

Pasos del proceso de capacitación

1. Determinación de necesidades de capacitación

Según **Rodríguez, (2009)**. Detectar las necesidades de capacitación permite que la empresa no corra el riesgo de equivocarse al ofrecer una capacitación inadecuada, lo cual redundaría en gastos innecesarios. La actividad de capacitación debe estar fuertemente alineada con los intereses del negocio para ser justificada. Deben realizarse tres tipos de análisis; estos son:

- **Análisis Organizacional:** Es aquél que examina a toda la compañía para determinar en qué área, sección o departamento, se debe llevar a cabo la capacitación. Se debe tomar en cuenta las metas y los planes estratégicos de la organización, así como los resultados de la planeación en recursos

humanos.

- **Análisis de Tareas:** Se analiza la importancia y rendimiento de las tareas del personal que va a incorporarse en las capacitaciones.
- **Análisis de la Persona:** Dirigida a los empleados en forma individual. En este análisis se debe comparar el desempeño del empleado con las normas establecidas en la empresa y esta información es obtenida a través de una encuesta.

Medios para determinar la necesidad de capacitación

Según Rodríguez, (2009). Los principales medios utilizados para la determinación de necesidades de capacitación son:

- a) Evaluación de desempeño: Mediante la evaluación de desempeño es posible descubrir no sólo a los empleados que vienen efectuando sus tareas por debajo de un nivel satisfactorio, sino también averiguar qué sectores de la empresa reclaman una atención inmediata de los responsables del entrenamiento.
- b) Observación: Debe ser realizada en el sitio de trabajo y permite verificar donde hay evidencia de trabajo ineficiente, tales como excesivo daño de equipos, atraso con relación al cronograma, pérdida excesiva de materia prima, número acentuado de problemas disciplinarios, alto índice de ausentismo, entre otros.
- c) Cuestionarios: Investigaciones mediante cuestionarios y listas de verificación proporcionan evidencias sobre las necesidades de entrenamiento.
- d) Solicitud de supervisores y gerente: Cuando la necesidad de entrenamiento apunta a un nivel muy alto, los propios gerentes y supervisores se hacen propensos a solicitar entrenamiento para su personal.
- e) Entrevistas con supervisores y gerentes: Contacto directo con supervisores y gerentes, con respecto a posibles problemas solucionables mediante entrenamiento, por lo general se descubren en las entrevistas con los responsables de diversos sectores.

- f) Reuniones interdepartamentales: Discusiones entre los diferentes departamentos acerca de asuntos concernientes a objetivos empresariales, problemas operacionales, planes para determinados objetivos y otros asuntos administrativos.
- g) Examen de empleados: Prueba de conocimiento del trabajo de los empleados que ejecutan determinadas funciones o tareas.
- h) Modificación de trabajo: Siempre que se introduzcan modificaciones totales o parciales de la rutina de trabajo, se hace necesario el entrenamiento previo de los empleados en los nuevos métodos y procesos de trabajo.
- i) Entrevista de salida: Cuando el empleado va a retirarse de la empresa es el momento más apropiado para conocer su opinión acerca de la empresa y las razones que motivaron su salida. Es posible que salgan a relucir varias diferencias de la organización, susceptibles de correcciones.
- j) Análisis de cargos: El conocimiento y la definición de lo que se quiere en cuanto a aptitudes, conocimientos y capacidad, hace que se puedan preparar programas adecuados de capacitación para desarrollar la capacidad y proveer conocimientos específicos según las tareas, además de formular planes de capacitación concretos y económicos y de adaptar métodos didácticos.

2.3 Marco conceptual

Marco Legal de las MYPES en el Perú

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005), en la nueva ley actualizada determina lo siguiente:

Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa – Ley N°28015 mediante la aprobación del reglamento de la ley actualizada 29344 Promulgada el 01/10/2008

Art. 1° Objeto de la ley

La presente Ley tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso

progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia..

Art. 2° Definición de Micro y Pequeñas Empresa

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

Art. 3° Características de las MYPES

- Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes:
Microempresa: De uno hasta diez trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña Empresa: De uno hasta cien trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por decreto supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas cada dos años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo.
- Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Marco Institucional de las Políticas de Promoción y Formalización

Art.4° Política Estatal:

El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización,

desarrollo y competitividad de las MYPES y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, 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 MYPES, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

Artículo 5.- Lineamientos

La acción del Estado en materia de promoción de las MYPES se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a. Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPES, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b. Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPES y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
- c. Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPES.
- d. Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- e. Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPES.

- f. Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPES organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- g. Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPES, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- h. Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPES, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.
- i. Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPES.
- j. Prioriza y garantiza el acceso de las MYPES a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- k. Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPES.
- l. Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

Instrumentos de Formalización para el Desarrollo y la Competitividad

Simplificación de Trámites

Artículo 6.- Acceso a la formalización

El estado Fomenta la formalización de las MYPES a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior.

Artículo 7.- Personería jurídica

Para acogerse a la presente ley, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

Artículo 8.- Constitución de empresas en línea

Las entidades estatales y, en especial, la Presidencia del Consejo de Ministros - PCM, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo - MTPE, la Superintendencia Nacional 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.

Artículo 9.- Simplificación de trámites y régimen de ventanilla única

Las MYPES que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta, conforme a lo establecido en el inciso i) del artículo 58 del Decreto Legislativo N° 1049.

El CODEMYPE para la formalización de las MYPES, promueve la reducción de los costos registrales y notariales ante la SUNARP y Colegios de Notarios.

De la Capacitación y Asistencia Técnica

Artículo 12.- Oferta de servicios de capacitación y asistencia técnica

El Estado promueve, a través de la CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPES, así como los mecanismos para atenderlos.

Los programas de capacitación y de asistencia técnica están orientados prioritariamente a:

- a. La creación de empresas.
- b. La organización y asociatividad empresarial.
- c. La gestión empresarial.
- d. La producción y productividad.
- e. La comercialización y mercadotecnia.
- f. El financiamiento.
- g. Las actividades económicas estratégicas.
- h. Los aspectos legales y tributarios.

Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad.

Acceso al Financiamiento

Artículo 27.- Acceso al financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MYPES al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones - SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPES.

Artículo 28.- Participación de las entidades financieras del Estado

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPES, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales. Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las MYPES, los considerados en la Ley N° 26702, Ley General

del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y sus modificatorias.

Complementariamente, se podrá otorgar facilidades financieras a las instituciones de microfinanzas no reguladas. El Reglamento contemplará medidas y acciones específicas al respecto.

CONCORDANCIAS: D.S. N° 008-2008-TR, Art. 21 (Participación de las Entidades Financieras del Estado)

Artículo 29.- Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPES

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPES, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44 del artículo 221 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.
- b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.
- c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la SBS.
- d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPES.
- e) Colaborar con la SBS en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.
- f) Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios,

promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPES, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la SBS o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores - CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

El COFIDE adopta las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol de fomento en beneficio de las MYPES para establecer las normas y procedimientos relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente.

Artículo 30.- De los intermediarios financieros

COFIDE a efectos de canalizar hacia las MYPES y entregar los fondos que gestiona y obtiene de las diferentes fuentes, incluyendo los provenientes de la Cooperación Técnica Internacional y en fideicomiso, suscribe convenios o contratos de operación con los intermediarios financieros señalados en el artículo 28 de la presente norma, siempre que las condiciones del fideicomiso no establezcan lo contrario.

Artículo 31.- Supervisión de créditos

La supervisión y monitoreo de los créditos que son otorgados con los fondos que entrega COFIDE a través de los intermediarios financieros señalados en el artículo 28 de la presente norma, se complementa a efectos de optimizar su utilización y maximizar su recuperación, con la participación de entidades especializadas privadas facilitadoras de negocios, tales como promotores de inversión; de proyectos y de asesorías y de consultorías de MYPES; siendo retribuidos estos servicios en función de los resultados previstos.

Artículo 32.- Fondos de garantía para las MYPES

COFIDE destina un porcentaje de los recursos financieros que gestione y obtenga de las diferentes fuentes para el financiamiento de las MYPES, siempre que los términos en que les son entregados los recursos le permita destinar parte de los

mismos para conformar o incrementar Fondos de Garantía, que en términos promocionales faciliten el acceso de las MYPES a los mercados financiero y de capitales, a la participación en compras estatales y de otras instituciones.

CONCORDANCIAS: D.S. N° 008-2008-TR, Art. 26 (Fondo de garantía)

Artículo 33.- Capital de riesgo

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MYPES innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento.

Artículo 34.- Centrales de riesgo

El Estado, a través de la Superintendencia de Banca y Seguros, crea y mantiene un servicio de información de riesgos especializado en MYPES, de conformidad con lo señalado por la Ley N° 27489, Ley que regula las centrales privadas de información de riesgos y de protección al titular de información, y sus modificatorias.

Artículo 35.- Cesión de derechos de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley del Sistema Financiero.

En los procesos de contratación de bienes y servicios que realicen las entidades públicas con las MYPES, una vez adjudicada la buena pro a favor de cualquiera de estas, las MYPES podrán ceder su derecho de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Sólo podrán ceder sus derechos a las entidades financieras del Estado, las MYPES que hubieran celebrado contratos con el Estado derivados de procesos de selección de licitación pública, concurso público, y adjudicación directa en el marco de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado. Esa cesión de derechos no implica traslado de las obligaciones contraídas por las MYPES.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Representa la muestra conformada por las MYPES encuestadas.

O = Representa lo que observamos de las variables en estudio: financiamiento y capacitación

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

Fue transversal, porque se desarrolló en un espacio y tiempo determinado en el año 2014

Fue descriptivo, porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables en estudio donde se detalló la parte complementaria y principal

3.2. Población y muestra

Población

La población en estudio estuvo constituida por un total de 120 MYPES del sector comercio - rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote registradas **(FUENTE: INEI)**.

Muestra

La muestra en estudio es dirigida, está conformada por 17 MYPES que representa el 14% de la población total de las MYPES del sector Comercio - rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote, año 2014.

3.3. Definición y operacionalización de variables

Variable principal	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES	Algunas Características de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES	Edad	Razón: <ul style="list-style-type: none"> • Años.
		Grado de Instrucción	Ordinal: <ul style="list-style-type: none"> • Sin instrucción • Primaria • Secundaria • Superior no universitario • Superior Universitario
		Cargo que desempeña en la empresa	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Dueño • Administrador • Representante legal
Perfil de las MYPES	Algunas características de las MYPES	Años de permanencia en la actividad y el rubro	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • 1 - 2 años • 2 - 3 años • 3 - a más años
		Estructura de la empresa	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Formal • Informal
		Nº de trabajadores en la empresa	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • De 1 – 4 trabajadores • De 5 a más trabajadores
Financiamiento de las MYPES	Algunas Características del financiamiento de las MYPES	De la necesidad del financiamiento de la Empresa	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Sí. • No.
		De la entidad del financiamiento	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • BCP • Caja Trujillo • Scotiabank • Otros
		Del monto del	Nominal:

		financiamiento en soles	<ul style="list-style-type: none"> • De 500 a 1000 • De 1001 a 5000 • De 5001 a más
		Sobre la tasa de interés del financiamiento solicitado	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • De 0% - 10% • De 11% - 20% • De 20% a más
Capacitación de las MYPES	Algunas características de la capacitación de las MYPES	Conocimiento del término capacitación	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Sí • No
		De las capacitaciones de sus trabajadores	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • No
		Capacitación de sus trabajadores	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente • Ventas • Compras • Otros
		Mejoramiento de calidad en la atención al cliente de su empresa por la capacitación	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Sí • No

3.4. Técnicas e Instrumentos

Técnicas

La técnica para el desarrollo de la investigación fue la encuesta, la cual se aplicó a los representantes legales de las MYPES del ámbito en estudio

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 14 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la empresa y al empresario, y a las variables en estudio de Financiamiento y capacitación.

3.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se usó de la estadística descriptiva; los resultados se presentan en tablas de distribución de frecuencias

absolutas y relativas porcentuales. El procesamiento de los datos se realizó con el programa informático Microsoft Excel.

Procedimiento

En el presente trabajo de investigación se utilizó un cuestionario estructurado, el mismo que fue consultado previa autorización, a los representantes de la MYPES quienes se encontraban presentes en el momento de la encuesta, posteriormente, se realizó la tabulación de los datos obtenidos de las encuestas, se elaboraron tablas y figuras en Microsoft y Excel 2010.



3.6. Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio – rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote, año 2014

PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLES	METODOLOGÍA	INSTRUMENTOS	POBLACION Y MUESTRA
<p>¿Cuáles fueron las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio – rubro Automotriz en general Del distrito de Chimbote, año 2014?</p>	<p><u>OBJETIVOS GENERALES:</u></p> <p>Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro Automotriz en general Del distrito de Chimbote, año 2014</p> <p><u>Específicos:</u></p> <p>* Determinar las principales características de los representantes de las MYPES del sector comercio - rubro de autorepuestos Del distrito de Chimbote, año 2014</p> <p>* Determinar las principales características de las MYPES del sector comercio - rubro de autorepuestos Del distrito de Chimbote, año 2014</p> <p>* Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio - rubro Automotriz en general Del distrito de Chimbote, año 2014</p> <p>* Determinar las principales características de la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro de auto repuestos Del distrito de Chimbote, año 2014</p>	<p>MYPES</p> <p>Representantes</p> <p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p>	<p><u>El tipo de investigación:</u></p> <p>fue cuantitativo</p> <p>Por qué se refirió a cantidad, o algo que podamos contar y procesar, utilizando este método para explicar eventos o análisis de información a través de una gran cantidad de datos, por ejemplo los datos estadísticos</p> <p><u>Nivel de la Investigación de la tesis:</u></p> <p>El nivel de la investigación que se realizó es descriptivo, debido a que solo se limitó a describir la principal característica de la variable financiamiento y capacitación</p> <p><u>Diseño:</u></p> <p>No experimental – transversal / descriptivo.</p>	<p><u>Técnica:</u></p> <p>Encuesta</p> <p><u>Instrumento:</u></p> <p>Cuestionario</p>	<p><u>Población:</u></p> <p>La población en estudio estuvo constituida por un total de 120 MYPES del sector comercio - rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote registradas</p> <p><u>Muestra:</u></p> <p>La muestra en estudio es dirigida, está conformada por 17 MYPES que representa el 14% de la población total de las MYPES del sector Comercio - rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote, año 2014.</p>

3.7. Principios éticos:

El estudio que se realizó se hizo con responsabilidad, respeto e información real, y no tiene ningún tipo de conflicto de intereses entre el investigador y las MYPES, además, no se perjudicará a nadie ya que los datos recolectados no tienen fines punitivos ya que sus fines son de uso académicos y públicos en general, Asimismo, los datos se basan en los principios de confidencialidad, valores y de respeto a la persona humana proporcionados bajo el consentimiento de los propios dueños.

Es importante que se haga con profesionalismo y se buscará realizar con datos reales, solo se realizó con los datos recabados que son de uso público y no presenten ningún conflicto de investigación ya que la presente investigación no tiene fines de lucro ni afines y se limita a la variable en estudio.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla 01. Características generales del representante de las MYPES del distrito de CHIMBOTE, Año 2014.

Datos generales:	Número de MYPES	Porcentaje
Edad (años)		
De 18 – 30 años	5	29,4%
De 31 – 50 años	9	53,0%
De 51 a más	3	17,6%
Total	17	100,0%
Grado de instrucción		
Sin instrucción	0	0,0%
Primaria	2	11,8%
Secundaria	4	23,5%
Superior no universitaria	5	29,4%
Superior universitaria	6	35,3%
Total	17	100,0%
Cargo		
Dueño	13	76,5%
Administrador	4	23,5%
Representante legal	0	0,0%
Total	17	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES del Distrito de Chimbote

En la Tabla 01 se observa que el 53,0% de empresarios encuestados del sector comercio – rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote, año 2014, manifiestan tener de 31 – 50 años de edad, el 29,4% de 18 – 30 años y el 17,6% de 51 a más años.

Respecto al grado de instrucción el 35,3% de empresarios encuestados del sector comercio – rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote, año 2014; cuentan con estudios superiores Universitarios, el 29,4% cuentan con superior no universitaria, el 23,5% cuentan con secundaria completa, el 11,8% con primaria completa y el 0.0% están sin instrucción.

En relación al cargo que desempeña el 76,5% de empresarios encuestados del sector comercio – rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote en el año 2014 manifiestan ser dueños de la empresa, el 23,5% son administradores y el 0% son representantes legales de la empresa.

Tabla 02. Características de las MYPES de Chimbote, Año 2014

De la Empresa:	Número de MYPES	Porcentaje
Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro (años)		
De 1 a 2 años	4	23,5%
De 2 a 3 años	5	29,4%
De 3 a más	8	47,1%
Total	17	100,0%
La empresa es:		
Formal	13	76,5%
Informal	4	23,5%
Total	17	100,0%
N° de Trabajadores de la empresa		
De 1 a 4	12	70,6%
De 5 a más	5	29,4%
Total	17	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las Nipes del Distrito de Chimbote

En la Tabla 02 se observa que el 47,1% de MYPES encuestadas del sector comercio – rubro Automotriz en general tienen de 3 a más años en la actividad, el 29,4% de [2 – 3) años y el 23,5% manifiestan tener de [1 – 2) años en la actividad y el rubro.

El 76,5% de las MYPES encuestadas del sector – rubro Automotriz en general se encuentran formalizadas, y el 23,5% se encuentran informales.

El 70,6% de las MYPES tienen de 1 – 4 trabajadores, y el 29,4% manifiestan tener de 5 a más trabajadores.

Tabla 03. Financiamiento de las MYPES de Chimbote, Año 2014

Financiamiento	Número de MYPES	Porcentaje
La empresa cree necesario solicitar algún crédito financiero		
Si	17	100,0%
No	0	0,0%
Total	17	100,0%
institución financiera a la que solicitó el crédito		
BCP	5	29,4%
Caja Trujillo	2	11,8%
Banco financiero	1	5,9%
Scotiabank	5	29,4%
Otros	4	23,5%
Total	97	100,0%
Monto de crédito financiero solicitado		
De 500 a 1000	2	11,8%
De 1001 a 5000	7	41,1%
De 5001 a más	8	47,1%
Total	17	100,0%
Que tasa de interés pagó		
De 0% a 10%	10	58,8%
De 11% a 20%	5	29,4%
De 20% a más	2	11,8%
Total	17	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES Del Distrito de Chimbote

En la Tabla 03 se observa que la totalidad de las MYPES encuestadas del sector – rubro Automotriz manifiestan que es necesario solicitar un financiamiento para mejorar su empresa. El 29,4% de las MYPES de la muestra en estudio manifiestan estar financiadas por Scotiabank y BCP, el 23,5% por otros, el 5,9% por el banco financiero y el 11,8% por caja Trujillo.

Así mismo el 47,1% de las MYPES encuestadas del sector comercio – rubro Automotriz en general solicitaron un préstamo de S/. 5001.00 a más, el 41,1% de S/.

1001.00 a S/. 5000.00 y el 11,8% manifiestan haber solicitado de S/. 500.00 a S/.1000.00 soles. El 58,8% de las MYPES manifiestan estar siendo financiados con tasas de interés de 0 – 10%, el 29,4% de 11% - 20% y el 11,8% de las MYPES manifiestan pagar una tasa de interés del 20% a más.

Tabla 04. Capacitación de las MYPES de Chimbote, Año 2014

De la capacitación	Número de MYPES	Porcentaje
Conoce el término capacitación		
Si	17	100,0%
No	0	0,0%
Total	17	100,0%
Sus trabajadores están siendo capacitados		
Si	12	70,6%
No	5	29,4%
Total	17	100,0%
En que vienen siendo capacitados sus trabajadores		
Atención al cliente	5	29,4%
Ventas	10	58,8%
Compras	2	11,8%
Otros	0	0,0%
Total	17	100,0%
Cree que le capacitación mejora la calidad de atención al cliente de su empresa		
Si	17	100,0%
No	0	0,0%
Total	100	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes del Distrito de Chimbote

En la Tabla 04 observamos que la totalidad de las MYPES encuestadas del sector comercio – rubro Automotriz en general manifiestan conocer el término capacitación. El 70,6% de las MYPES encuestadas capacitan a sus trabajadores y el 29,4% manifiestan que no capacitan a su personal.

El 58,8% de las MYPES encuestadas están capacitando a su personal en ventas, el 29,4% en atención al cliente y el 11,8% en compras. La totalidad de las MYPES encuestadas manifiestan que la capacitación mejoraría la eficiencia de sus trabajadores en la calidad atención al cliente.

4.2 Análisis de los Resultados

Respecto a los datos generales del encuestado:

El 53% de empresarios encuestados de las MYPES, tienen edad de 18 – 30 años, esto se contradice con los resultados encontrados por **(Reyna, 2008)**, en donde determina que la edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años (ver figura N° 1), y los resultados encontrados por **(Vásquez, 2008)**, en donde se menciona que la edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestadas fue de 42 años.

El 35% de empresarios cuentan con estudios superiores universitarios, pero esto se contrasta con los resultados encontrados por **(Reyna, 2008)** en donde se menciona que el grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES formado por el 66,7% tienen estudios secundarios. (Ver figura N°2).

Un 76% de empresarios encuestados del sector comercio – rubro Automotriz en general manifiestan ser dueños de la empresa, Un 24% manifiestan ser Administradores de la empresa, lo que quiere decir que la mayoría de empresarios encuestados desempeñan el cargo de dueños en la empresa (ver figura N°3).

Respecto a los datos Generales de la empresa:

El 47% de los encuestados respondieron que sus MYPES tienen 3 a más años de presencia en el mercado (ver figura N°04). El 76% de las MYPES encuestadas se encuentran formalizadas, mientras que un 24% se encuentran en la informalidad, lo que quiere decir que la mayoría de las empresas se encuentran formalizadas (ver figura N°05).

El 71% de MYPES tienen de 1 a 4 trabajadores y un 29% tiene de 5 a más (ver figura N°06).

Respecto al financiamiento de la empresa:

La totalidad de las MYPES formadas por el 100%, manifiestan que es necesario solicitar un financiamiento para mejorar la empresa. Esto coincide con los resultados encontrados por **(Reyna, 2008)**, donde determina que las entidades financieras más solicitadas fueron el sector Bancario con el 100%. Por su parte **(Vásquez, 2008)**, menciona que las MYPES estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario (Ver figura N°07). Esto demuestra que actualmente las MYPES del Sector comercio – Automotriz en general del Distrito de Chimbote, en su totalidad solicitaron y se le otorgó crédito en el sistema Bancario. Porque mencionaron que los créditos solicitados y recibidos los hicieron en el Banco BCP, Scotiabak y Banco financiero, porque estos bancos les financió la cantidad de dinero que solicitaron, puesto que trabajan con mayor cantidad de dinero a comparación del Sistema no bancario, en donde pertenecen las Cajas municipales que solo otorgan préstamos pequeños.

El 29% de las empresas encuestadas, son financiadas por el banco de crédito del Perú (BCP), representando el aumento en los últimos años 2014 del acceso de crédito de las MYPES. (Ver figura N°08).

El 47% de las MYPES encuestadas manifiestan haber solicitado un monto de financiero de S/. 5001.00 a más soles. Esto demuestra que actualmente las MYPES del sector comercio – rubro Automotriz en general del distrito de Chimbote, en su mayoría solicitaron y recibieron crédito en un monto mayor de S/. 5001 – más. Esto se debe a que para poder seguir en funcionamiento deben de contar con dinero suficiente como provisión o respaldo, frente a cualquier contratiempo o percance que pueda haber en un momento inesperado (ver figura N°09).

El 59% de las empresas encuestadas, manifiestan pagar una de interés de 0% - 10% en su préstamo contratado (ver figura N°10).

Respecto a la capacitación del personal en la empresa

Un 100% de las MYPES encuestadas del sector comercio – rubro Automotriz en general manifiestan conocer el termino capacitación (ver figura N°11).

El 71% de las empresas encuestadas manifiestan estar capacitando a sus trabajadores. Esto coincide con los resultados encontrados por (**Medina & Flores, 2008**), donde determina que el 50% de las MYPES del sector turismo durante el año 2008 recibieron alguna capacitación para el manejo y desarrollo de sus empresas. Esto demuestra que actualmente la totalidad de las MYPES sector comercio – rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote, año 2014. Han recibido capacitación para mejorar el control de sus MYPES y así impedir que esta se vaya.(ver figura N°12).

El 59% de las MYPES encuestadas, manifiestan capacitar a sus trabajadores en ventas. Esto coincide con los resultados encontrados por (**Vasquez, 2008**), donde menciona que el 60% de las MYPES del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal es relevante. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio – rubro Automotriz en general han capacitado a su personal (ver figura N°13).

El 100% de las MYPES piensan que la capacitación de sus trabajadores mejora la rentabilidad de su empresa. Esto coincide con los resultados encontrados por (**Medina & Flores, 2008**), en el cual menciona que el 100% de las MYPES consideran a la capacitación como una inversión. Esto demuestra que actualmente la totalidad de las MYPES del sector comercio – rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote, 2014, consideran a las MYPES como una inversión porque esta les ayudó a obtener rentabilidad de las empresas a través de la capacitación. (Ver figura N°14).

V. CONCLUSIONES

Respecto a los datos generales del encuestado:

- La mayoría relativa de representantes encuestados son personas adultas de 31 a más años de edad, teniendo un grado de instrucción de estudio superior y son dueños de la empresa.

Respecto a los datos generales de las MYPES:

- La mayoría relativa de los representantes de las MYPES, tienen más de 3 años en la actividad empresarial, además se encuentran formalizadas y tienen de 1 a 4 trabajadores laborando.

Respecto al financiamiento:

- La mayoría de las representantes de las MYPES encuestadas, por su formalidad tienen mayores ventajas como el acceso al crédito financiero en las entidades bancarias, y obtienen un crédito mayor a S/. 5001.00 soles a unas tasas de interés del 0 – 10%, y además, señalan un mejoramiento sustancial de sus ingresos, proporcionando liquidez en los capitales de trabajo de las MYPES.
- Una minoría de MYPES encuestadas, aun no se encuentran formalizadas por lo que tiene menores ventajas y no tienen acceso a una banca formal de financiamiento.

Respecto a la capacitación:

- La totalidad de los representantes de las MYPES, tienen conocimiento del término capacitación, y además conocen de los beneficios que les puede brindar a su empresa.
- La totalidad de los representantes de las MYPES, manifiestan que sus trabajadores vienen siendo capacitados en atención al cliente, y señalan, que la capacitación mejora el aumento de las ventas y con ello, la rentabilidad de las MYPES.

Referencias bibliográficas:

1. **Borghi, A. (2010).** Opciones de financiamiento para su empresa. Coyuntura Económica. Disponible desde: <http://coyunturaeconomica.com/finanzas/financiamiento-de-empresas>
2. **CEEDE, (S/F),** Financiamiento a las MYPES en Japón. Extraído el 26, noviembre del 2013 de : http://www.ceede.org.pe/download/Micro_NLFC_FinanciamientoPyME.pdf Disponible:<http://www.americaeconomia.com/economiamercados/finanzas/ls>
3. **García, M. (2013)** Pequeñas empresas. Extraído el 22 Octubre, 2013 de http://www.nomeparo.eu/ayudas-a-emprendedores/pequenas-empresas_n-31.htm.
4. **Jaramillo, M. ,Valdivia, N. (2005),** las políticas del financiamiento de las pymes en el Perú – Lima, disponible desde: http://www.grade.org.pe/upload/publicaciones/archivo/download/pubs/GRADE_Informe_final_Cepal.pdf
5. **libra, P. (2009),** Finanzas y financiamiento, las herramientas de gestión que toda empresa debe conocer Perú, disponible desde: http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/LIBRO_FINANZAS.pdf
6. **Matute, G. Albújar, H. Janampa, L. Odar, R. Carmen, M. (2008),** sistema nacional de capacitación para las MYPES peruana, ediciones ESAN disponible desde: http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf
7. **Medina A. & Flores M. (2008).** Centro de investigación de la facultad de ciencias empresariales. Área de investigación de contabilidad. Universidad nacional de Huancavelica.
8. **Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005).** Plan nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de la micro y pequeña empresa, Perú extraído desde: http://www.munipiura.gob.pe/munidirect/library/planmype_ultimo.pdf
9. **Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, APEC. (2006),** Formalización y financiamiento de la MYPE: la experiencia de la región APEC, disponible desde :<http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/APECMype.pdf>
10. **OECD, (2012)** Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de pymes para el cambio estructural. Extraído el 25, noviembre del 2013 de: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/development/perspectivas-economicas-de-america-latina-2013/financiamiento-de-pymes-en-america-latina_leo-2013-7-es#page1
11. **Pérez, L. y Campillo, F. (2008).** Financiamiento. [citada2008 Mar 13]. Disponible desde:<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
12. **REYNA, R. (2008).** Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en

- el período 2005-2006 (Tesis de Maestría) Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote
13. **Rodríguez, A. (2009).** Especialización en Gerencia, Mención: Sistemas de Información. Extraído el 11 de diciembre, 2013, de <http://www.oocities.org/es/avrrinf/grh/trabajo3/trabajo3.htm>
 14. **Sánchez E. Morales, C. y Salas, V. (2007).** Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas” en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 80. Texto completo en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>
 15. **Vargas M. (2005).** El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en lima metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima. Extraído el 08 de septiembre del 2014 de: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf
 16. **Vásquez, F. (2008).** ”Incidencia 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”.
 17. **Vizcarra, N. (s/f).** Importancia de la capacitación para las MyPE. Extraído el 11 de diciembre, 2013, de <http://www.mundomype.com/articulos/44-recursos-humanos/167-importancia-de-la-capacitacion-para-las-mype.html>.

ANEXOS

Anexo N°01

AÑO 2014																
Cronograma de Actividades																
ACTIVIDADES	Diciembre								Enero				Febrero			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
NUMERO DE SEMANAS																
INICIO DE LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO	X															
PRESENTACIÓN Y APROBACIÓN DEL PROYECTO DE TESIS		X	X													
ELABORACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO				X	X	X	X									
PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO								X	X	X						
ELABORACIÓN DEL INFORME FINAL DE TESIS											X	X				
PRESENTACIÓN Y APROBACIÓN DEL INFORME FINAL DE TESIS													X			
TALLER DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME														X		
PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL															X	X

Anexo N°02

Recursos Necesarios:

- ✓ Recurso Humano
- ✓ Recurso Económico
- ✓ Computadora
- ✓ Unidades de Almacenamiento (USB)

Anexo N°03

Cuadro de Financiamiento

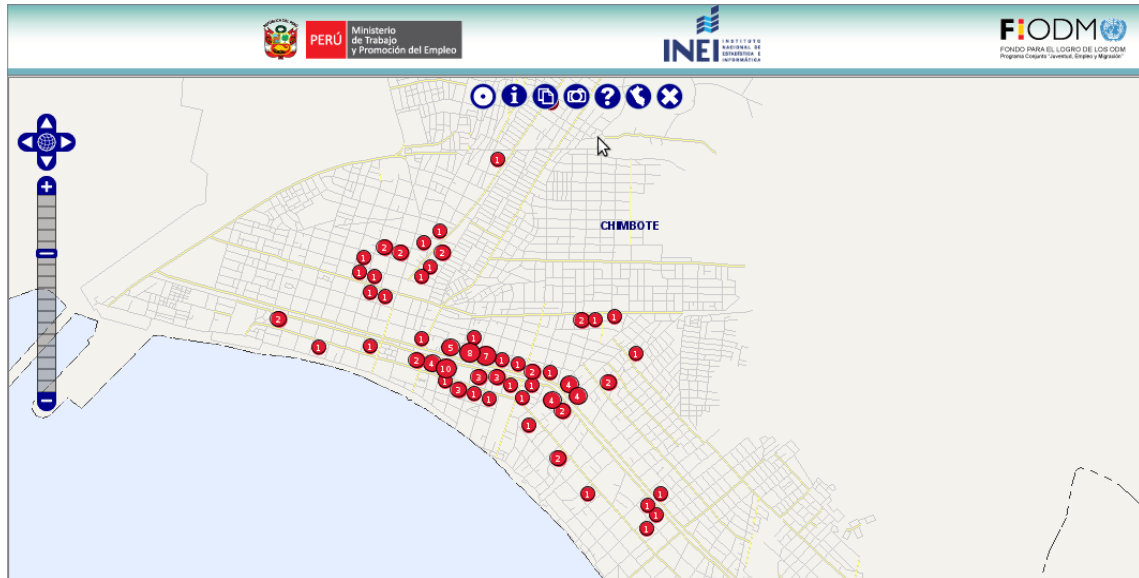
LOCALIDAD: Chimbote			
CONCEPTO	VALOR	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Pasajes para visitas a las MYPES	S./4.00	9 unid.	S./36.00
Cuaderno y lapicero	S./7.00(Cuaderno) S./0.60 (Lapicero)	1 unid. 1 unid.	S./7.60
Pasajes para visitar la biblioteca de Chimbote (durante todo el ciclo académico)	S./5.00	6	S./30.00
La utilización de Internet	S./120.00	1(durante todo el ciclo)	S./120.00
Empastado	S./40.00	4	S./160.00
Asesoramiento	S./1650.00	1	S./1650
Grabación de CD	S./5.00	4	S./20.00
Impresiones	S./0.10	160 unid.	S./16.00
Anillado	S./4.00	1 unid.	S./4.00
Total			S./2043.60

Valores expresados en nuevos soles.

Financiamiento

Para el desarrollo y elaboración el presente trabajo de investigación, así como también al gasto concurrido, fue autofinanciado.

Anexo N°04



Población total constituida por 120 MYPES de automotriz en general del Distrito de Chimbote, Año 2014.

Fuente: INEI - 2014

Anexo N°05

Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



Escuela Profesional de Administración

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, ADMINISTRADORES
Y/O REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS DE AUTOMOTRIZ EN
CHIMBOTE**

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las MYPES del sector comercio – rubro Automotriz en general del Distrito de Chimbote, año 2014;

la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado:

**“CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y EL FINANCIAMIENTO
DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO AUTOMOTRIZ EN
GENERAL DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, AÑO, 2014”**

La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

ENCUESTADOR: JAMES VARGAS REBAZA

DATOS GENERALES:

I. DEL ENCUESTADO (Dueño, Administrador y/o R. Legal)

1. ¿Cuál es su edad?.....

2. ¿Cuál es su grado de instrucción?

Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. No universitario
Sup. Universitario

3. ¿Qué cargo desempeña en la empresa?

Dueño Administrador Representante legal

II. DE LA EMPRESA

1. ¿Cuántos años de permanencia tiene en la actividad y el rubro?

de 1 a 2 años de 2 a 3 años de 3 a más

2. ¿La empresa es formal?

Formal Informal

3. ¿Cuántos Trabajadores tiene en la empresa?

De 1 a 4 De 5 a más

III. DEL FINANCIAMIENTO

1. ¿Cree que es necesario solicitar financiamiento para mejorar su empresa?

Sí No

2. ¿A qué entidad solicitó financiamiento?

BCP Caja Trujillo Banco financiero Scotiabank
Otros

3. ¿Qué monto de crédito financiero solicitó (S./.)?

500 a 1000 1001 a 5000 5001 a más

4. ¿Qué tasa de interés pagó?

De 0% - 10% De 11% - 20% De 20% - más

IV. DE LA CAPACITACIÓN

1. ¿Conoce el término capacitación?

Sí No

2. ¿Sus trabajadores están siendo capacitados?

Sí No

3. ¿En qué vienen siendo capacitados?

Atención al cliente Ventas Compras
Otros

4. ¿Cree que la capacitación mejora la calidad de atención al cliente de su empresa?

Sí No

Chimbote, Agosto de 2014

Anexo N°06

Hoja de Trabajo de las Tabulaciones

PREGUNTA	RESPUESTA	CONTEO	FRECUENCIA ABSOLUTA
RESPECTO A LOS DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO			
¿Cuál es su edad?	De 18 a 30 años	IIII	5+
	De 31 a 50 años	IIII IIII	9
	De 51 a más años	III	3
	Total		17
¿Cuál es su grado de instrucción?	Primaria	II	2+
	Secundaria	IIII	4
	Sup. No universitario	IIII	5
	Sup. Universitario	IIII I	6
	Total		17
¿Qué cargo desempeña en la empresa?	Dueño	IIII IIII III	13+
	Administrador	IIII	4
	Representante Legal	0	0
	Total		17
RESPECTO A LOS DATOS GENERALES DE LA EMPRESA			
¿Cuántos años de permanencia tiene en la actividad y el rubro?	De 1 a 2 años	IIII	4+
	De 2 a 3 años	IIII	5
	De 3 a más años	IIII III	8
	Total		17
¿La empresa es formal?	Formal	IIII IIII III	13+
	Informal	IIII	4
	Total		17
¿Cuántos trabajadores tienen en la empresa?	De 1 a 4	IIII IIII II	12+
	De 5 a más	IIII	5
	Total		17
RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA			
¿Cree que es necesario solicitar financiamiento para mejorar su empresa?	Si	IIII IIII IIII II	17+
	No	0	0
	Total		17
¿A qué entidad solicitó	BCP	IIII	5+
	Caja Trujillo	II	2

financiamiento?	Banco financiero	I	1
	Scotiabank	IIII	5
	Otros	III	4
	Total		17
¿Qué monto de crédito financiero solicitó?	De 500 a 1000 soles	II	2+
	De 1001 a 5000 soles	IIII II	7
	De 5001 a más	IIII III	8
	Total		17
¿Qué tasa de interés pagó?	De 0% - 10%	IIII IIII	10+
	De 11% - 20%	IIII	5
	De 20% a más	II	2
	Total		17
RESPECTO A LA CAPACITACIÓN			
¿Conoce el término capacitación?	Si	IIII IIII IIII II	17+
	No	0	0
	Total		17
¿Sus trabajadores están siendo capacitados?	Si	IIII IIII II	12+
	No	IIII	5
	Total		17
¿En qué vienen siendo capacitados?	Atención al cliente	IIII	5+
	Ventas	IIII IIII	10
	Compras	II	2
	Otros	0	0
	Total		17
¿Cree que la capacitación mejora la calidad de atención al cliente de su empresa?	Si	IIII IIII IIII II	17
	No	0	0
	Total		17

Anexo N°07

Tabla 01. Características generales del representante de las MYPES del distrito de CHIMBOTE, Año 2014.

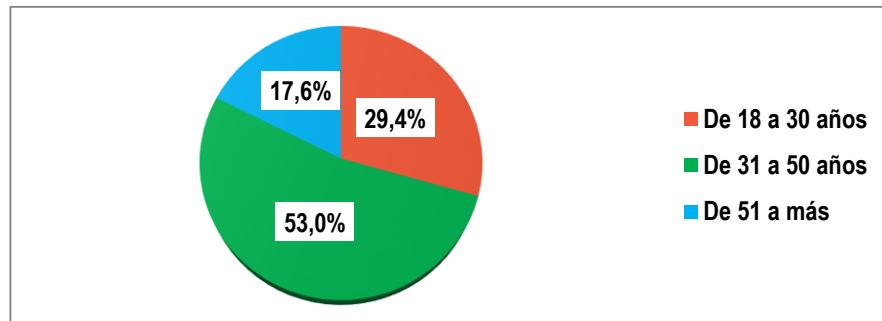


Figura 1. Edad del encuestado

Fuente: Tabla 1.

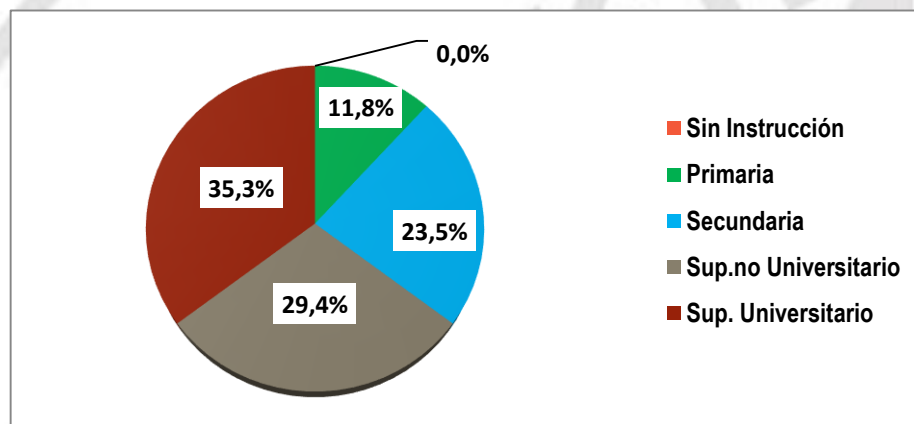


Figura 2. Grado de instrucción

Fuente: Tabla 1.

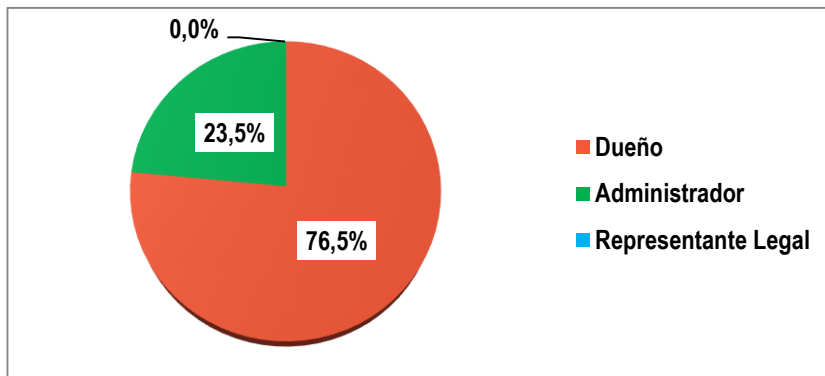


Figura 3. Cargo que desempeña en la empresa
Fuente: Tabla 1.

Tabla 02. Características de las MYPES de Chimbote, Año 2014

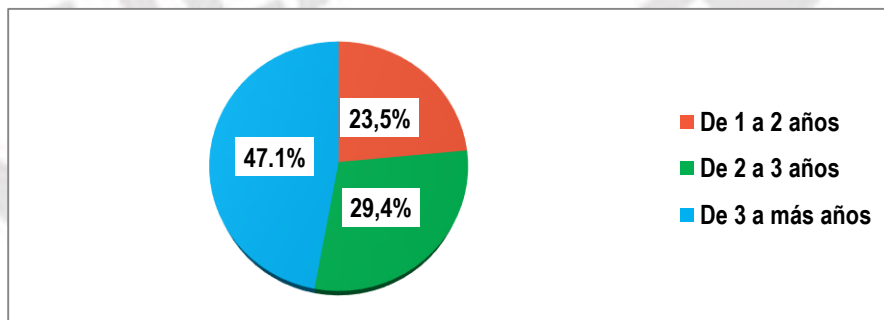


Figura 4. Años de permanencia en la actividad y el rubro
Fuente: Tabla 2.

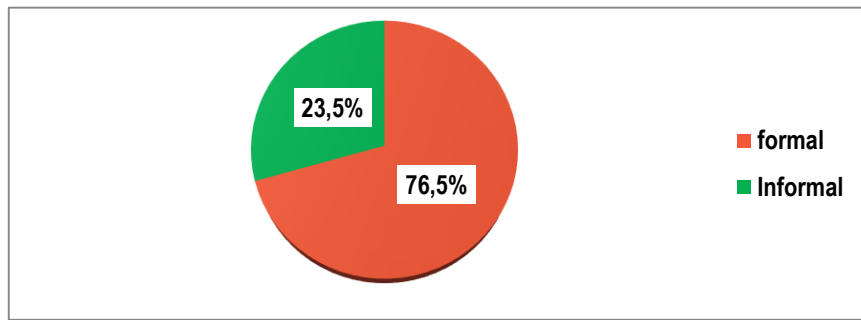


Figura 5. Formalidad de la empresa
Fuente: Tabla 2.

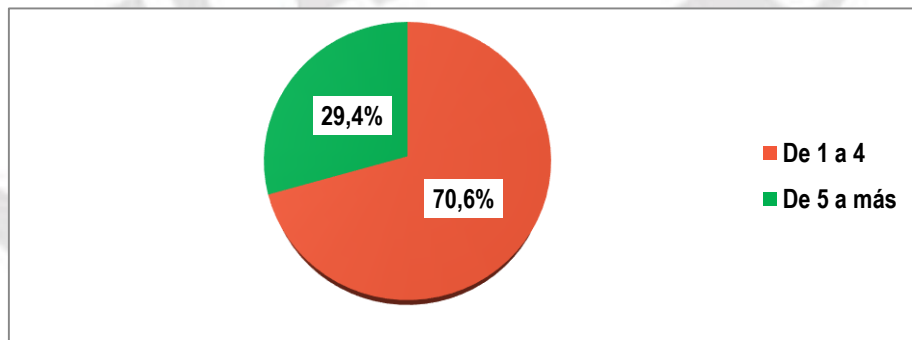


Figura 6. Trabajadores de la empresa
Fuente: Tabla 2.

Tabla 03. Financiamiento de las MYPES de Chimbote, Año 2014

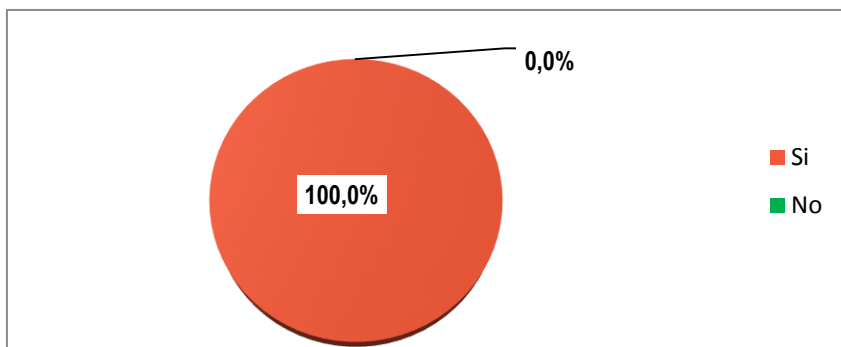


Figura 7. Financiamiento de la empresa

Fuente: Tabla 3.

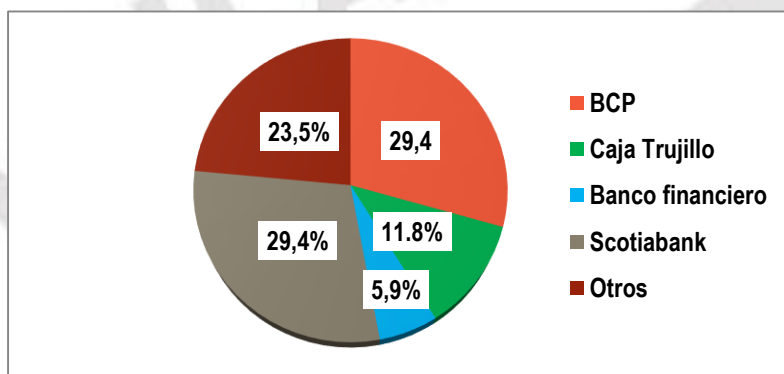


Figura 8. Entidad del financiamiento de la empresa

Fuente: Tabla 3.

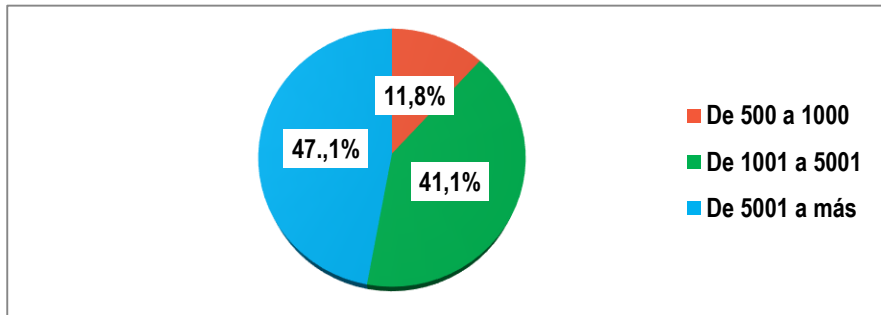


Figura 9. Monto de financiamiento solicitado
Fuente: Tabla.

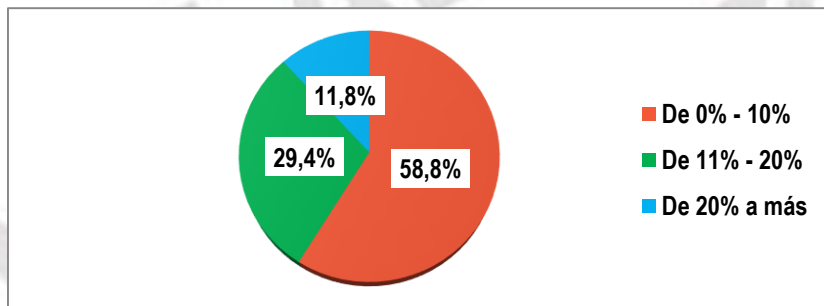


Figura 10. Tasa de interés
Fuente: Tabla 3.

Tabla 04. Capacitación de las MYPES de Chimbote, Año 2014

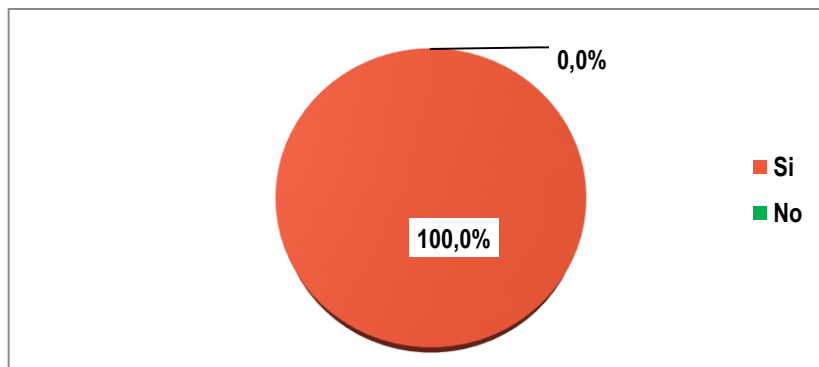


Figura 11. Del término capacitación

Fuente: Tabla 4.

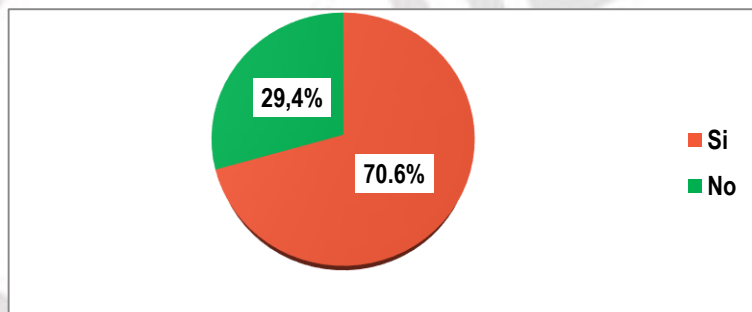


Figura 12. De la capacitación de sus trabajadores

Fuente: Tabla 4.

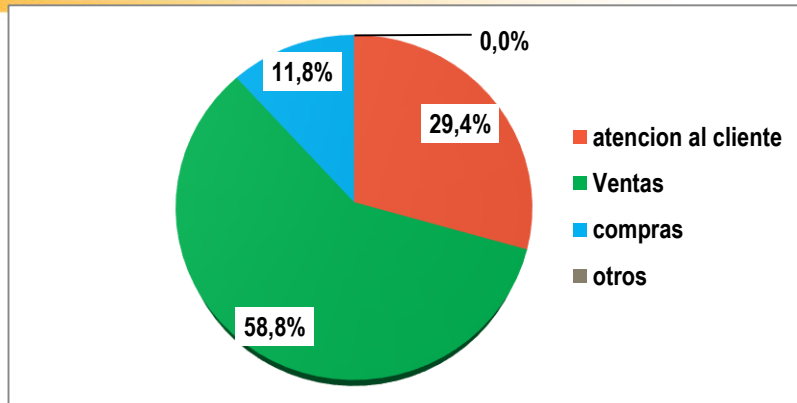


Figura 13. Sobre la capacitación del personal
Fuente: Tabla 4.

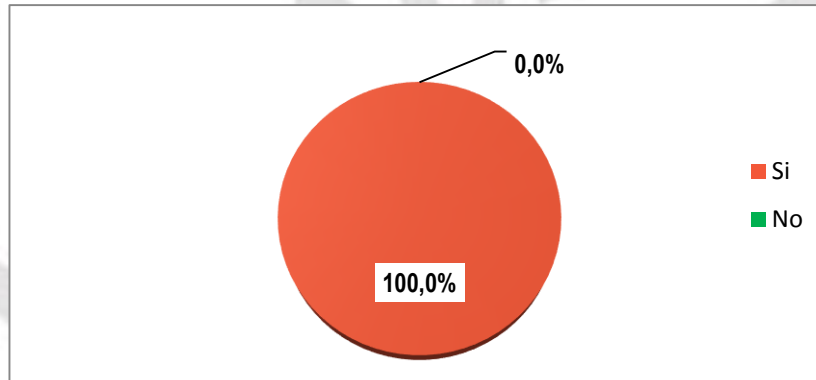







Figura 14. De la calidad de atención al cliente de sus trabajadores
Fuente: Tabla 4.

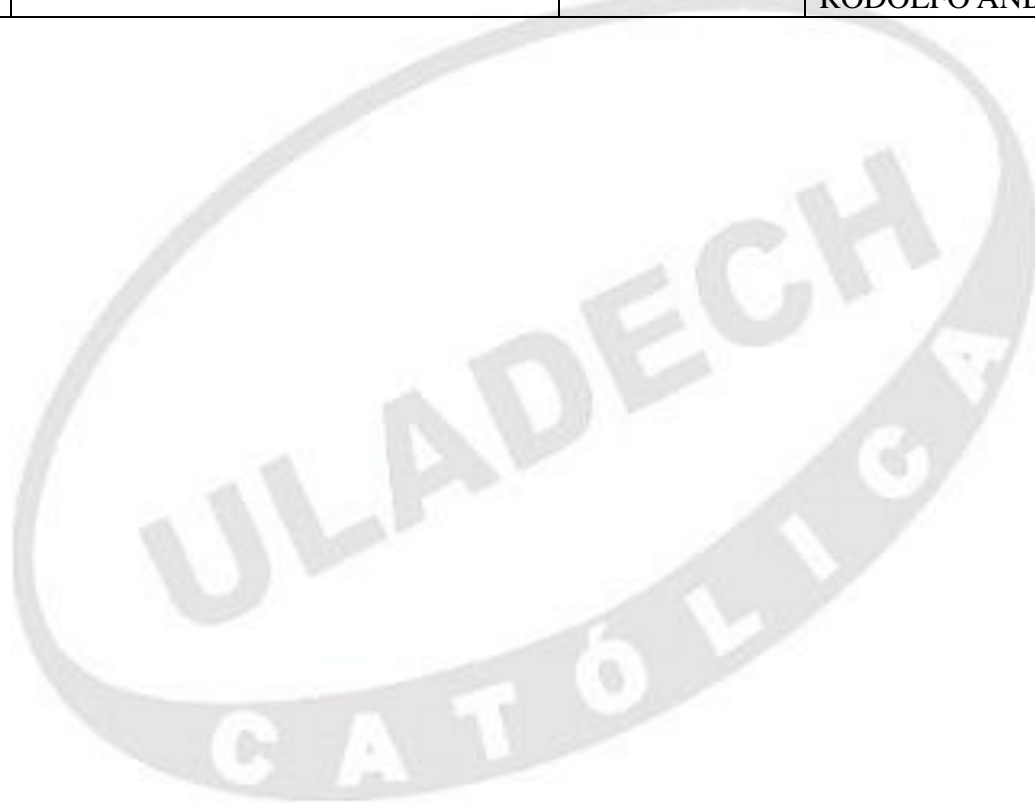
Anexo N°8

LISTA DE EMPRESAS ENCUESTADAS

N°	Razón social	Dirección	Representante
1.	<p>“Frenos, Frenos y Embragues E.I.R.L”</p> 	Av. José Pardo 1879	CUBAS ALVAREZ JAVIER ENRIQUE
2.	<p>“Discos y embragues el Norteño S.R.L</p> 	Av. José Pardo 1879 - B	CUBA MOSCOSO LUIS ALVARO
3.	<p>“Comercial y Servicio automotriz Rolando Huertas S.A.C ”</p> 	Av. Pardo 1885	TORRICO HUERTA JORGE ALEJANDRO
4.	<p>“Repuesto automotriz Nueva Jerusalen S.A.C ”</p> 	Av. Pardo, haya de la torre 1886 Miraflores bajo	ULLOA ARTEAGA CESAR FRANCISCO
5.	<p>“Respuesto Automotriz Redimar SA.C”</p>	Av. Pardo - 1902	VITERI RODRIGUEZ VICTOR HUMBERTO

			
6.	“Repuestos Andresito E.I.R.L”		BERNABEL BADILLO FELIX ALCIDES
7.	“Repuestos Automotrices MARIN E.I.R.L ” 	Av. Pardo – 1898 A	GAMIO CHUMPITAZ RANUFFO FELIPE
8.	“Servicio y Repuestos Martin S.R.L ” 	Av. Pardo 1903	MENDIZABAL QUIÑONES MARIO JOSE
9.	“Servicio Eléctrico Automotriz S.A.C”	Av. José Pardo 1836	MENESES BARTOLINI CARLOS HUMBERTO
10.	“Incor Rodamientos S.A.C”	Av. José Pardo 1925 - A	RIMACHI RODRIGUEZ JAIME ANTONIO
11.	“Muelle Centro Chimbote Repuestos S.A.” 	AV. Pardo 1936	TORRICO HUERTA JORGE ALEJANDRO
12.	“Respuesto Automotriz Jamir S.AC.”	Av. Pardo 1958	RIVERA CABALLERO JOSE BENJAMIN
13.	“Servicio Múltiples Ganmedes E.I.R.L”	Av. Pardo 1952	ROMERO CAIRAMPOMA CARLOS ANTONIO
14.	“Ferwi Car AutoBoutique S.A.C”	Av. Pardo 1961	ALARCON ROJAS EDGAR ARTURO

			
15.	"Venta y servicios de Batería automotriz E.I.R.L"	Av. Pardo 1988 - A	AQUINO ALBINO RUBEN GERMAN
16.	"Repuesto Eléctrico y Automotriz RARIOS S.A.C"	Av. Pardo 1955	CABALLERO RETAMOZO JUAN JOSE
17.	"Radiador Automotriz El Flaco S.A.C"	Av. Pardo 1854	CAPCHA ARMAS RODOLFO ANDRES



Anexo N°9

Encuesta aprobada por Lic. Administrador Carlos Enaldo Rebaza Alfaro



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE

Escuela Profesional de Administración

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, ADMINISTRADORES Y/O REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS DE AUTOREPUESTOS EN CHIMBOTE

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Mypes del sector comercio – rubro autorepuestos del Distrito de Chimbote periodo 2014, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado:

“CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y EL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO AUTOREPUESTOS DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, PERIODO 2014”

La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

ENCUESTADOR: JAMES VARGAS REBAZA

DATOS GENERALES:

I. DEL ENCUESTADO (Dueño, Administrador y/o R. Legal)

1. ¿Cuál es su edad?.....

2. ¿Cuál es su grado de instrucción?

Sin instrucción Primaria Secundaria Sup. No universitario
Sup. universitario

3. ¿Qué cargo desempeña en la empresa?

Dueño Administrador Representante legal

II. DE LA EMPRESA

1. ¿Cuántos años de permanencia tiene en la actividad y el rubro?

de 1 a 2 años de 2 a 3 años de 3 a más

2. ¿La empresa es formal?

Formal Informal

3. ¿Cuántos Trabajadores tiene en la empresa?

De 1 a 4 De 5 a más

III. DEL FINANCIAMIENTO

1. ¿Cree que es necesario solicitar financiamiento para mejorar su empresa?

Sí No

2. ¿A qué entidad solicitó financiamiento?

BCP Caja Trujillo Banco financiero Scotiabank
Otros

3. ¿Qué monto de crédito financiero solicitó (S./)?

500 a 1000 1001 a 5000 5001 a más

4. ¿Qué tasa de interés pagó?

De 0% - 10% De 11% - 20% De 20% - más

IV. DE LA CAPACITACIÓN

1. ¿Conoce el término capacitación?

Sí No

2. ¿Sus trabajadores están siendo capacitados?

Sí No

3. ¿En qué vienen siendo capacitados?

Atención al cliente Ventas Compras Otros

4. ¿Cree que la capacitación mejora la calidad de atención al cliente de su empresa?

Sí No

GRACIAS... :D

Lic. Adm. Carlos Rebaza A.