



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR SERVICIOS - RUBRO RESTAURANTES DE
NUEVO CHIMBOTE, 2014.**

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

AUTORA:

BACH. ALINA STEPHANIE CASTILLO PINEDO

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2018



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y
CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS - RUBRO
RESTAURANTES DE NUEVO CHIMBOTE, 2014.
TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE: CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

BACH. ALINA STEPHANIE CASTILLO PINEDO

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

**DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE**

**MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
MIEMBRO**

**DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO**

AGRADECIMIENTO

Le doy gracias a Dios por la energía y fuerzas que me ha dado para poder completar este trabajo.

A mis padres Nancy y Felipe, columna vertebral de mi vida, que me inculcaron el camino del bien y apoyaron a culminar mi carrera profesional.

A mis tíos Eradio, Adela y mis papitos Juan y Mercedes que durante todo este tiempo me han apoyado con sus consejos y amor constante.

A mi Asesor Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco gracias por su paciencia y apoyo constante para la realización de mi informe de tesis.

DEDICATORIA

A mis seres queridos que desde donde se encuentren guían e iluminan mis pasos para seguir adelante, cumpliendo la meta de ser una gran profesional y a mi Hija motor y motivo para salir adelante.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014. La investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo. Para el recojo de la información se escogió una muestra de 13 Mypes que representó el 100% de la población, se utilizó como instrumento el cuestionario pertinente de preguntas cerradas a través de la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Los representantes legales son personas adultas y del sexo femenino. **Respecto a las Mypes:** El 77% son formales y el 62% se formó para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 62% obtuvieron préstamos de terceros, el 50% dijo que fue del sistema no bancario, el 63% a corto plazo y el 75% lo invirtió en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** El 77% no se capacitaron para el otorgamiento del crédito, el 62% del personal no se capacita y el 69% considera que la capacitación es una inversión. En conclusión: Las Mypes obtienen financiamientos para cubrir sus necesidades en inversión de mercaderías y existe falta de apoyo para que su personal sea competitivo en el negocio.

Palabra clave: Financiamiento, capacitación, Mypes.

ABSTRACT

This research was general objective Identify and describe the characteristics of the financing and training of micro and small businesses in the service sector - I category restaurants Nuevo Chimbote, 2014. The research was non experimental, quantitative and descriptive design. For information gather a sample of 13 mypes which accounted for 100% of the population, was used as an instrument relevant closed questions questionnaire through the survey technique was chosen. The following results: Legal representatives are adult, female. Regarding MSEs: 77% are formal, 62% was formed for profit. On financing: 62% borrow from third parties, 50% of non-banking system, 63% short term and 75% invested in working capital. Regarding training: 77% are not trained for the granting of credit, 62% of staff are not trained and 69% believe that training is an investment. In conclusion: Mypes obtain financing to meet their needs in investment goods and there is a lack of support for your staff in the highly competitive business.

Keyword: Financing, training, Mypes.

CONTENIDO

CARATULA.....	i
CONTRACARATULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	x
I. INTRODUCCIÓN	11
II.REVISIÓN DE LITERATURA.....	16
2.1 Antecedentes	16
2.1.1 Internacionales	16
2.1.2 Nacionales.....	18
2.1.3 Regionales.....	21
2.1.4 Locales	22
2.2 Bases teóricas	25
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	25
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	33
2.2.3 Teorías de las empresas.....	36
2.2.4 Teorías de las Mypes.....	40
2.2.5 Teoría de los sectores de producción.	42
2.3 Marco conceptual	44
2.3.1 Definiciones de financiamiento:	44
2.3.2 Definiciones de la capacitación:	45
2.3.3 Definiciones de empresa:	46
2.3.4 Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas (Mypes):	47
2.3.5 Definiciones del sector servicios:	48
2.3.6 Definiciones de rubro restaurantes:	48
III.METODOLOGÍA	50

3.1	Diseño de la investigación.	50
3.1.1	No experimental.....	50
3.1.2	Descriptivo.....	50
3.2	Población y muestra:.....	51
3.2.1	Población	51
3.2.2	Muestra	51
3.3.	Definición y operacionalización de las variables.....	51
3.4	Técnicas e instrumentos	55
3.4.1	Técnicas	55
3.4.2	Instrumentos.....	55
3.5	Plan de análisis.....	55
3.6	Matriz de consistencia.....	55
3.7	Principios éticos	56
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	57
4.1	Resultados:	57
4.1.1	Respecto al objetivo específico 1:	57
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2:	58
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3:	59
4.1.4	Respecto al objetivo específico 4:.....	62
4.2	Análisis de resultados.....	64
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1.....	64
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2.....	65
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3.....	65
4.2.4	Respecto al objetivo específico 4.....	66
V.	CONCLUSIONES.....	69
5.1	Respecto al objetivo específico 1	69
5.2	Respecto al objetivo específico 2.....	69
5.3	Respecto al objetivo específico 3.....	69
5.4	Respecto al objetivo específico 4.....	70
5.5	Respecto al objetivo general	70
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	72
6.1	Referencias bibliográficas.....	72
6.2	Anexos.....	77

6.2.1 Anexo 01: cuestionario	77
6.2.2 Anexo 02: Tablas resultados	81

ÍNDICE DE CUADROS

N°	DESCRIPCIÓN	PAG.
01	Respecto al objetivo específico 1	58
02	Respecto al objetivo específico 2	59
03	Respecto al objetivo específico 3	60
04	Respecto al objetivo específico 4	63

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, la labor que llevan a cabo las micro y pequeñas empresas es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsadora del crecimiento económico, la generación de fuentes de ingreso y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo (**Avolio, Mesones & Roca, 2011**).

Es así que las micro y pequeñas empresas surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. El sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores tales como: la falta de apoyo financiero, las reformas legales para emprender un negocio y la capacitación de su personal (**Ávila y Sanchis, 2011**).

Es por ello que el papel que desempeña las pequeñas y microempresas en el mundo conforman uno de los pilares básicos más importantes de las economías nacionales, su contribución en el desarrollo de generación de empleo en los países es trascendente, y de contar con el apoyo necesario sería la solución a los problemas económicos y al desempleo de grandes núcleos poblacionales que se presentan en cada país (**Rivas, 2007**).

En América Latina y el Caribe en las últimas décadas han permitido reducir la desigualdad y la pobreza como las denomina la OIT, generando el 47% de los empleos de la región. El predominio de las Mypes plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad cumpliendo un rol del financiamiento es uno de los aspectos fundamentales para el proceso de desarrollo en las economías **(Cárdenas, 2015)**.

Sin embargo, el problema central de las micro y pequeñas empresas es acceder al sistema bancario comercial, financiamiento, que resulta el más caro del país situación que es expresada por los propios micro y pequeños empresarios, quienes consideran que el mercado y el aspecto tecnológico es importante para lograr sus objetivos estratégicos, pero le dan mayor ponderación al aspecto del financiamiento, ya que el monto que manejan como capital propio no satisface las necesidades de cubrir su capital de trabajo así como el de inversión, los cuales son elementos claves para que puedan crecer en un mercado competitivo. Asimismo, la falta de una verdadera cultura financiera en el sector de las micro y pequeñas empresas, origina que busquen otras alternativas de financiamiento, inclusive asumiendo mayores costos financieros **(Gomero, 2006)**.

En términos generales las mypes se ubican en un contexto económico que ha mejorado, pero básicamente están envueltas por la informalidad, la pobreza y la inequidad. Se concentran en su mayoría en los centros urbanos, en actividades

de los sectores de comercio y servicios personales, los cuales suelen tener bajos componentes de tecnología. Las opciones de participar de manera directa en la economía global y beneficiarse de los procesos de integración son más indirectas que directas (**Torres, 2006**).

En Nuevo Chimbotelas micro y pequeñas empresas están creciendo y existen muchos establecimientos de negocios conocidos como Mypes del sector servicios - rubro restaurantes. Sin embargo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento de terceros, si dicho capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancario, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, si reciben capacitación o no, etc., es por ello que el presente trabajo de investigación de las Mypes en el sector servicios – rubro restaurantes busca recolectar información por medio de la encuesta realizada para obtener de ella datos necesarios que nos pueda servir de ayuda para conocer más de cerca a las Mypes del sector y rubro en estudio.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación fue lo siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas sector servicios - rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014?

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

Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes de Nuevo Chimbote ,2014.

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

1. Describir las características de los dueños o representantes legales de las Mypes del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.
2. Describir las características de las Mypes del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.
3. Describir las características del financiamiento de las Mypes del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.
4. Describir las características de la capacitación de las Mypes sector servicios - rubro restaurantes de Nuevo Chimbote ,2014.

El presente trabajo de investigación se justifica porque ayudará a conocer las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014; puesto que se desconoce qué está pasando con las variables de estudio.

Cabe resaltar, que existen investigaciones de diferentes autores, quienes han concluido que las Mypes enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia por los siguientes factores: financiamiento, informalidad, pobreza, tecnología y falta de programas de capacitación para el personal.

Según los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: el 98% son Mypes; el 42% de la producción nacional es proveída por ellas y son generadoras del 88% del empleo privado y la actividad económica de servicios representa un 39% del total de la PEA ocupada y se convierte en la principal actividad de los trabajadores. El segundo sector económico es de actividad extractiva con 26%, seguida por la actividad comercio (MTPE, 2014).

De igual forma, este tema de investigación resulta ser muy importante ya que me ha servido para ampliar mis conocimientos respecto a las micro y pequeñas empresas. En ese sentido, se debe tener en cuenta que el presente estudio servirá como fuente de estudio para otras investigaciones respecto a un determinado tiempo y espacio histórico.

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

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entienden por antecedentes internacionales a toda investigación realizada por otros investigadores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Villareal (2001) en su trabajo de investigación denominado: Análisis de la situación actual que enfrentan las micro y pequeñas empresas mexicanas respecto al acceso al financiamiento, cuyo objetivo general fue: Dar una visión general del financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en México, llegó a los siguientes resultados: Que las Mypes, para tomar sus decisiones de financiamiento e inversión debe haber previamente una planeación y control, porque no solo hay que saber cómo financiar, sino que es necesario saber en qué se va invertir el financiamiento recibido. Además, se debe analizar si el financiamiento es de corto o largo plazo, para en función a ello, tomar la decisión menos riesgosa.

Serna & Delgado (2007) en su trabajo de investigación denominado: La capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de México, nos dice que la capacitación no se ha considerado tradicionalmente como un factor de desarrollo que permita a las empresas dentro de su plan estratégico, lograr

mejores beneficios y posicionamiento en los mercados. El objetivo del trabajo fue: Demostrar la importancia del diseño e implementación de programas de capacitación para las PYMES en México en la actualidad. Llegando a la conclusión siguiente: Que las pequeñas y medianas empresas en México están ante la dificultad de invertir en la capacitación de capital humano o perder los espacios y oportunidades de mercados locales o extranjeros.

Bustos (2013) en su trabajo de investigación denominado: Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas, México. Cuyo objetivo general fue: Determinar el entorno en el que se desenvuelven las micro, pequeñas y medianas empresas. Cuya metodología de investigación fue: Noexperimental, descriptiva y bibliográfico documental. Llegó a los siguientes resultados: Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la Ciudad de México, existe cada vez una mayor preferencia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería centrarse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector de proveedores como fuente de

financiamiento MiPyME, seguido de la banca comercial y la banca de desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario a cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado.

2.1.2 Nacionales

En la presente investigación se entiende por antecedentes nacionales a cualquier trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del Perú; menos la región Ancash, sobre la variable y unidades de análisis de nuestro estudio.

Muñoz (2013) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación de las Mypes del sector servicios –Rubro Restaurantes de la Ciudad de Sullana período 2012, tuvo como objetivo: Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector servicios - rubro restaurantes de la ciudad de Sullana, 2012. La investigación fue descriptiva, teniendo como muestra 10 Mypes del sector servicios, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniendolos siguientes resultados: De los datos generales del representante de la empresa: La edad promedio de los representantes legales y/o propietarios de las Mypes estudiadas

es de 25 a 45 años que representa el 60%, mientras que el 50% de los representantes son femeninos y el 40% tiene estudio de instituto superior; Respecto al financiamiento, el 60% han recurrido a préstamos a cajas municipales; es decir, los préstamos se realizaron a instituciones no financieras. El 100% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros, el 90% invirtió el crédito en compra de mercadería; así mismo en cuanto a la capacitación, esta existe pero en menor porcentaje, debido al poco conocimiento de los empresarios sobre el tema de que la capacitación es factor primordial para el crecimiento del negocio.

Chapilliquen (2013) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurant turístico, ciudad de Talara, 2011. Tuvo por objetivo: Conocer la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicios-rubro restaurantes turísticos, en la ciudad de Talara, 2011. La investigación fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo y de diseño no experimental. Tuvo como muestra 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 30 preguntas. Obteniéndose como resultado: Respecto al perfil de los propietarios: Un 35% tienen primaria completa, el 20% ha realizado estudios técnicos y el 45% ha realizado estudios en la Universidad. Respecto a las Mypes: En un 45% el objetivo de la empresa es obtener más ganancias y en un 45% generar empleo para sus familias. Respecto al financiamiento: El 55% afirma que su crédito fue

otorgado en una entidad no bancaria, pero el 45% dijo que lo hizo en una entidad bancaria. Respecto a la capacitación: Un 66.67% manifestó que sus trabajadores se han capacitado por parte de la empresa menos de 3 veces; mientras que el 33.33% manifestó que sus trabajadores se capacitan por parte de la empresa más de 3 veces.

Cruz (2013) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la provincia Morropón del Departamento de Piura. Tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Mypes del sector servicios-rubro restaurantes de la Provincia de Morropón del Departamento de Piura, 2011. La investigación fue cuantitativa descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 15 microempresas, de una población de 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios el 80% es dirigido por personal femenino y el 45% tiene estudios superiores. Asimismo, el 75% obtiene financiamiento del sistema no bancario, obteniendo préstamos de terceros, además el 85% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local y capacitaciones para sus trabajadores. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron no recibió capacitación.

2.1.3 Regionales

En la presente investigación se entiende por antecedentes regionales a cualquier trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la región Ancash; menos la provincia del Santa relacionados con nuestras variables de estudio y unidades de análisis.

Estrella (2013) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del Distrito de Independencia – Huaraz, 2011. Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicios rubro pollerías del Distrito de Independencia - Huaraz, 2011. Su metodología fue cuantitativa, utilizó como instrumento el cuestionario. Obteniendo los siguientes resultados: Respecto al perfil de las Mypes: Un 30% son informales y el 70 % son formales debido a los beneficios que tienen como empresas formales, así como podrían recurrir al financiamiento. Respecto al financiamiento: El 80% de las Mypes obtienen sus financiamientos por terceros, mientras solo existe un 20% que tienen financiamiento propio. Respecto a la capacitación: Los encuestados en un 80% indicaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.

Julca (2015) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la provincia de Carhuaz, 2015. Tuvo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicios, rubro restaurantes de la provincia de Carhuaz, 2015. El tipo de investigación fue cuantitativo, para realizar dicho objetivo se tomó una muestra de 34 Mypes que representa el 50% de la población a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado, utilizando la técnica de la encuesta. Los resultados fueron: Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que el 88% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 36% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que el 68% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 60 % si recibió capacitación y el 43% recibió un sólo curso de capacitación.

2.1.4 Locales

En la presente investigación se entiende por antecedentes locales a cualquier trabajo de investigación realizado por algún investigador en la provincia del Santa; relacionados con nuestras variables de estudio y unidades de análisis.

Guevara (2014) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicios

– rubro restaurantes de Chimbote, 2010- 2011. Tuvo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicios- rubro restaurantes de Chimbote, 2010-2011. La investigación fue descriptiva, tuvo como muestra 10 restaurantes de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: El 60% de las Mypes encuestadas su financiamiento es con recursos propios y el 40% su financiamiento es a través de entidades financieras. En cuanto a la capacitación el 60% de las empresas encuestadas respondieron que sus trabajadores si se capacitan. Finalmente, las conclusiones son: En su mayoría las Mypes en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital. Asimismo del total de empresas que sus trabajadores si se capacitan, en el 50% de ellas es por cuenta de la empresa, y el otro 50%, es por cuenta del mismo trabajador.

Sagastegui (2010) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicio - rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, período 2008-2009. La investigación fue de tipo descriptivo, con una muestra de 6 pollerías de una población de 10, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestados es de 41.67 años; el 66.7% de los

representantes legales encuestados es del sexo femenino y el 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: el 33.4 % de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; la tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual; el 100% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. Respecto a la capacitación: El 50% de los empresarios sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación; el 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente; el 66.66% se capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% se capacitaron en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente. Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías); el 66.7% de sus trabajadores sí fueron capacitados; el 50% recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente; el 83% de los representantes legales de las Mypes dijeron que la capacitación sí es una inversión; el 83% dijeron que la capacitación sí es relevante para la empresa; el 75% dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

Desde el punto de vista teórico existen dos enfoques teóricos modernos que intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: Por un lado, la teoría del equilibrio estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión; por otro lado, la teoría de la jerarquía financiera (PeckingOrderTheory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores.

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos **(Solís, 2012)**.

Gitman (1996), designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos

de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave. Sus principales características vienen dadas por las tasas de interés que es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero". En términos generales, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. Otra característica es el plazo ofrecido para la cancelación del financiamiento y las garantías para avalar los financiamientos que van determinados de acuerdo a cada ente crediticio que lo ofrece, porque establecen el plazo de cancelación y las garantías exigidas según la fuente de financiamiento a utilizar (**Saavedra, 2010**).

Así mismo la teoría del financiamiento trata de estudiar la racionalidad del comportamiento de un agente económico: empresa, inversores individuales; ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre consumo e inversión. Definida de esta forma la teoría del financiamiento busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros (**Fernández, 2009**).

Sistema financiero

El sistema financiero está conformado por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la superintendencia de banca y seguro, que operan en la intermediación financiera, como son: el sistema bancario, el sistema no bancario y el mercado de valores. El estado participa en el sistema financiero en las inversiones que posee en COFIDE como banco de desarrollo de segundo piso, actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”. Cuando se habla de mercado financiero debe entenderse que se trata de la oferta y demanda de servicios financieros. En una misma sociedad pueden coexistir tres tipos de agentes económicos que ofrecen servicios financieros.

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

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

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

Sistema Bancario

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

Los Bancos: Se denomina también empresas bancarias, son necesidades mercantiles. Son las únicas entidades que realizan intermediación financiera formal indirecta pero son las únicas que pueden aceptar depósitos a la vista y movilizar dinero a través de uso de cheques extendidos contra ellos. Gracias a esto puede crear dinero a través de sus operaciones crediticias (creación secundaria del dinero).

El sistema no bancario

Es el conjunto de instituciones que realizan intermediación indirecta que captan y canalizan recurso, pero no califican como bancos, entre estos tenemos a:

Financieras: instituciones que pueden realizar diversas operaciones de financiamiento y captar recursos financieros del público según modalidades, a excepción de los depósitos a la vista. Además facilita la colocación de primeras emisiones de valores y operan con valores mobiliarios.

COFIDE(Corporación Financiera de Desarrollo):Institución administrada por el estado que capta y canaliza, orientada a fomentar el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas del sector industrial.

Compañías de seguro: Empresas que cubren diversos riesgos: robos, pérdidas, quiebras, siniestros. Se aseguran todo tipo de negocios, empresas, automóviles, casas, etc. Estas compañías se comprometen a indemnizar a los afectados asegurados a cambio del pago de una prima.

Corporativas de ahorro y crédito: Son asociaciones que prestan a sus miembros el mejor servicio al más bajo precio. Existen muchos tipos de cooperativas, pero solo las de ahorro y crédito pertenecen al sistema financiero.

Cajas rurales: Se organizan bajo la forma de asociaciones, con el objeto de captar dinero de sus asociados y de terceros para proporcionar y desarrollar sus actividades económicas ligadas al logro de la región.

AFP: Empresas que captan recursos de los trabajadores, mediante el descuento de un porcentaje o sueldos, que van a constituir un fondo de previsión individual.

Tasa de interés:

Es el precio que se paga por el uso del dinero ajeno recibido en calidad de préstamos o de depósitos. Puede ser:

Tasa de interés pasiva: Es el precio que el banco paga cuando actúa como depositario, esto es cuando capta recursos del público.

Tasa de interés activa: Es el precio que el banco cobra por el dinero prestado a los agentes deficitarios (**Salazar, S.f**).

Las fuentes de financiamiento pueden ser:

Fuentes internas: Generadas dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, entre éstas están:

- **Aportaciones de los socios:** Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- **Utilidades reinvertidas:** Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de

adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).

- **Depreciaciones y amortizaciones:** Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.
- **Venta de Activos (desinversiones):** Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.

Fuentes externas: Aquellas otorgadas por terceras personas tales como:

- **Proveedoras:** Esta fuente es la más común. Generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado.
- **Créditos bancarios:** Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo (Aching, 2006).

El Financiamiento según sus plazos:

Financiamiento a corto plazo: Se trata del tipo de financiamiento donde las obligaciones por parte del deudor deben ser cumplidas en un lapso de tiempo corto, el cual no supera un año. Está conformado por:

- **Financiamiento de línea de crédito:**Refiere a la cantidad de dinero que puede ser sacada del banco por clientes solventes durante un tiempo determinado.
- **Pagaré:**Es un convenio por escrito donde una parte se compromete a devolver una suma determinada de dinero que le fue prestado por otra parte en un tiempo pactado por ellos mismos.
- **Crédito comercial:**Sucede cuando se utiliza la cuenta de una empresa como fuente de recursos. Con esta se agiliza cualquier operación de la empresa como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Este financiamiento se consigue a través de los bancos, donde existen ciertos tipos de préstamos que se adaptan a las necesidades.

El Financiamiento a largo plazo: Se trata de los financiamientos que son otorgados con el objetivo de que el deudor cumpla con sus obligaciones dentro de un lapso de tiempo superior que supera el año.

- **Bonos:**Se trata de un certificado donde el deudor pacta pagar una cantidad de dinero determinado en un tiempo establecido, incluyendo así los intereses.
- **Acciones:** Se refiere al monto que se genera por la persona que participa en el patrimonio o en el capital de una empresa, considerándose como un accionista.

- **Hipotecas:**Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo (**Revista educativa, 2016**).

2.2.2 Teorías de la capacitación

Según las teorías de capacitación están son de suma importancia para el personal, la capacitación del personal es un proceso que se relaciona con el mejoramiento y el crecimiento de las aptitudes de los individuos y de los grupos que forman parte de la organización. La importancia de la capacitación de personal no se puede subestimar. Con frecuencia los directivos consideran que es viable en tiempos de bonanza económica, pero que es lo primero que se debe reducir o eliminar cuando hay problemas económicos. A menudo, esta visión a corto plazo ocasiona que las organizaciones sufran las consecuencias a largo plazo (**Romero, 2010**).

Casi todas las organizaciones progresistas invierten gran cantidad de dinero en recursos humanos; sin embargo, no se ocupan de ellos tanto como deberían. Este es un error que puede eliminarse mediante la capacitación; es decir, mediante el perfeccionamiento de las aptitudes del personal de todos los niveles. Según Rodríguez **Valencia (1988)** la importancia de la capacitación radica en que esta:

- **Ayuda a la organización:** Conduce a una mayor rentabilidad y fomenta actitudes hacia el logro de los objetivos organizacionales.

- **Ayuda al individuo:** Da lugar a que el trabajador interiorice y ponga en práctica las variables de motivación, realización, crecimiento y progreso.
- **Ayuda a las relaciones humanas en el grupo de trabajo:** Fomenta la relación en los grupos de trabajo mediante la mejora de las comunicaciones entre grupos e individuos (**Romero, 2010**).

Objetivos de la capacitación

✓ **Objetivo general de la capacitación:**

- Conseguir adaptar al personal para el ejercicio de determinada función o ejecución de una tarea específica en una empresa determinada.

✓ **Objetivos particulares de la capacitación:**

- Incrementar la productividad.
- Promover la eficiencia del trabajador, sea obrero, empleado o funcionario.
- Proporcionar al trabajador una preparación para desempeñar puestos de mayor responsabilidad.
- Promover un ambiente de mayor seguridad en el empleo.
- Promover el mejoramiento de sistemas y procedimientos administrativos.
- Promover ascensos con base en el mérito personal.
- Contribuir a la reducción de los accidentes de trabajo.

Por todo lo anterior, la capacitación debe verse ya no como un gasto, sino una inversión que genera múltiples beneficios a la organización y a las personas que la conforman, ya que al desarrollar las capacidades del capital humano proporciona a la organización un beneficio, es decir, nos ayuda a mejorar el desempeño de los colaboradores y por ende el de la empresa (**Romero, 2010**).

Clasificación de la capacitación

Según Romero la capacitación se clasifica de la siguiente manera:

Por su formalidad:

- **Capacitación informal:** Está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, aquí se puede dar una retroalimentación constructiva que puede mejorar el desempeño de un colaborador de una manera más efectiva que la capacitación formal.

- **Capacitación formal:** Es aquella que se ha programado de acuerdo a las necesidades de capacitación específicas que se presentan en la empresa. Pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc.

Por su naturaleza:

- **Capacitación de orientación:** Es la que se da para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización.

- **Capacitación vestibular:** Es un sistema simulado, en el trabajo mismo.

- **Capacitación en el trabajo:** Como su nombre lo indica es aquel que se practica en el trabajo.

- **Entrenamiento de aprendices:** Período formal de aprendizaje de un oficio.

- **Entrenamiento técnico:** Es un tipo especial de preparación técnica del trabajo.

- **Capacitación de supervisores:** Aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño (**Romero, 2010**).

2.2.3 Teorías de las empresas

Teoría de la empresa de Coase (1937): en la teoría según Coase, explico que en la economía existe cuatro estructuras o tipos de mercado; los mercados de competencia, monopolística, oligopolios y monopolios. Todos estos mercados asignan los recursos eficientemente o ineficientemente de acuerdo al número de empresa. El hecho de que en la actualidad haya tantas empresas no quiere decir que no pueda haber más. De hecho, siempre se crean más empresas, algunas para reducir los costos de coordinación en que incurren sus predecesoras y otras para producir nuevos bienes o viejos bienes con una nueva combinación de factores y servicios. Lo que hoy tiene un menor costo de coordinación por la empresa respecto del mecanismo de precios, mañana podría ser más costoso. Coase formalizó la idea de los costos de transacción, al decir que efectuar transacciones en los mercados, emplear el mecanismo de precios, tiene un costo, y este costo es diferenciado y más elevado cuando se trata de factores de producción (**Fresco, 2016**).

Características de las empresas

Las empresas pueden clasificarse según **Acevedo (2011)** de acuerdo a la actividad que desarrollen en:

- ✓ **Industriales:** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industriales a su vez son susceptibles de clasificarse en:
- **Extractivas:** Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no, entendiéndose por recursos naturales a todos los elementos de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplo de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.
 - **Manufactureras:** Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:
 - **Empresas que producen bienes de consumo final.** Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor, estos pueden ser duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad, por ejemplo: productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos.
 - **Empresas que producen bienes de capital.** Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de papel, materiales de construcción, maquinaria ligera, productos químicos, etc.
 - **Agropecuaria.** Como su nombre lo indica su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

- ✓ **Comerciales.** Son intermediarios entre productor y consumidor, su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:
 - **Mayoristas.** Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.
 - **Minoristas o detallistas.** Los que venden productos al “menudeo” o en pequeñas cantidades, al consumidor final.
 - **Comisionistas.** Se dedican a vender mercancía que los productores les dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.
- ✓ **De servicios.** Como su nombre lo indica, son aquellos que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos. Las empresas de servicio pueden clasificarse en sectores:
 - Transporte (autobuses, camiones, mudanzas, ferrocarriles, etc.)
 - Turismo (hoteles, restaurantes, centros nocturnos, etc.)
 - Instituciones Financieras. (bancos, financieras, hipotecarias, etc.)
 - Servicios Públicos Varios. (agua y drenaje, luz, gas, etc.)
 - Servicios Profesionales. (asesorías, despachos contables, jurídicos, administrativos, etc.)
 - Educación. (escuelas, academias, institutos, etc.)
 - Salud. (clínicas, hospitales, puestos de socorro, etc.)
 - Comunicación. (periódicos, tv, radio, telégrafos, telefonía, etc.)

Según la forma jurídica:

Podemos distinguir las empresas como:

- **Empresas individuales:** Si solo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada o EIRL. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.
- **Empresas societarias o sociedades:** Constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria y la sociedad de responsabilidad limitada.
- Las cooperativas u otras organizaciones de economía social (**Coronado, S.f**).

Según su dimensión:

Coronado (s.f) establece que los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores. Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

- Micro empresa: si posee 10 o menos trabajadores.
- Pequeña empresa: si tiene un número entre 11 y 50 trabajadores.
- Mediana empresa: si tiene un número entre 51 y 250 trabajadores.
- Gran empresa: si posee más de 250 trabajadores

2.2.4 Teorías de las Mypes

Marco legal:

LEY N° 28015: Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.

La presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al producto bruto interno, la ampliación del mercado interno, las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Características:

- El número total de trabajadores:
 - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
 - La pequeña empresa abarca de uno(1) hasta 50 trabajadores inclusive
 - Niveles de ventas anuales :
 - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.
 - La pequeña empresas a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.
- Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector **(Cornejo, 2010)**.

Ley N° 30056: Textoúnico ordenado de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas(Castillo, s.f).

Qué cambios nos trae esta Ley a las micro y pequeñas empresas:

Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:

	Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Fuente: Escalante (s.f).

Tipos de microempresas:

Microempresa de subsistencia: Actividades micro empresariales primarias en las que no se da el fenómeno de acumulación de capital, usa los ingresos netos para consumo, sin mayor reinversión. Operan a partir de la lógica de producción individual o familiar.

Se realizan a partir de muy bajo recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado y mínimas posibilidades de generar algún tipo de excedentes.

Microempresa de expansión: Se limitan a garantizar la producción y permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, apoyándose en el esfuerzo individual y produciendo una baja acumulación de capital. Posee menos de 10 empleados.

Microempresa de transformación: Es el estado en la evolución hacia la pequeña empresa. Hay un proceso de acumulación de capital más orientado a la incorporación de activos fijos. El propio crecimiento le obliga a iniciar la formalización y es común que se produzca la incorporación de trabajadores y se inicie una diferenciación de funciones (Torres, 2005).

2.2.5 Teoría de los sectores de producción.

Es un importante generador de empleo y representa una gran parte del PBI total tanto en economías desarrolladas como en economías en desarrollo, su crecimiento ha sido evidente en prácticamente todas las economías del mundo. No obstante, no existen teorías generalmente aceptadas acerca de su desarrollo, y su estudio no ha sido lo más amplio que supondría el sector, esto es debido a que en la historia económica de los países la agricultura y la industria fueron los

pilares sobre los cuales se sostuvo la producción económica. El sector servicios, éste se definía como todas aquellas actividades que no se encontraban en el sector primario ni secundario, es decir, todas aquellas actividades consideradas residuales que no se podían encasillar en los otros sectores productores de bienes, entonces pertenecían al sector servicios.

Tradicionalmente los economistas han atendido la definición de los servicios, en contraste con los bienes, subrayando la intangibilidad e invisibilidad de los servicios, debido al hecho de que éstos requieren una interacción simultánea entre la producción y el consumo. Pero la complejidad de los servicios modernos ha cambiado esa concepción, y actualmente no es necesario que se dé una prestación física para poder satisfacer el consumo de ellos y no necesita tampoco ser un intangible (**Rionda, 2014**).

Sector primario o agropecuario: Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.

Sector secundario o industrial: Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación

de nuevos productos. Se divide en dos sub-sectores: industrial extractivo e industrial de transformación:

- **Industrial extractivo:** Extracción minera y de petróleo.
- **Industrial de transformación:** Envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.

Sector terciario o de servicios

Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos: el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc. Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional (**Subgerencia Cultural del Banco de la República, 2015**).

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

El financiamiento consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice

mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro)(Pérez&Gardey, 2010).

Por otro lado, se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externo (Burbano, 2014).

Además, el financiamiento son los recursos, ya sean propios de la empresa o ajenos que podrían adquirirse en entidades bancarias o no bancarias destinadas a adquirir bienes o servicios.

2.3.2 Definiciones de la capacitación:

La capacitación se puede definir como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente. En pocas palabras, capacitar implica proporcionar al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en el desarrollo de su propio trabajo (Emprende pyme, 2016).

Asimismo, la capacitación es el conjunto de medios que se organizan de acuerdo a un plan, para lograr que un individuo adquiera destrezas, valores o

conocimientos teóricos, que le permitan realizar ciertas tareas o desempeñarse en algún ámbito específico, con mayor eficacia **(Anónimo, S.f)**.

Además, la capacitación se define como el acto y resultado de capacitar; es decir formar, instruir, entrenar o educar a alguien. La capacitación busca que una persona adquiera capacidades o habilidades para el desarrollo de determinadas acciones **(Porto, 2016)**.

2.3.3 Definiciones de empresa:

Se define a la empresa como el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela. También se puede definir como la entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados **(Thompson, 2006)**.

Por otro lado, la empresa es aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios. En conclusión, la definición de empresa permite visualizar a toda empresa como una entidad conformada por elementos tangibles (elementos humanos, bienes materiales, capacidad financiera y de producción, transformación y/o prestación de servicios) e

intangibles (aspiraciones, realizaciones y capacidad técnica); cuya finalidad es la satisfacción de las necesidades y deseos de su mercado meta para la obtención de una utilidad o beneficio(**Thompson ,2006**).

2.3.4 Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas (Mypes):

Se define como Mypes a la unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios(**Anónimo, 2006**).

Además, una microempresa es una empresa de tamaño pequeño, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma (**Porto & Merino, 2009**).

También, una Mypees una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades (**Thompson,2007**).

2.3.5 Definiciones del sector servicios:

El sector servicios es el sector económico que engloba las actividades relacionadas con los servicios materiales no productores de bienes. No compran bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población (**Wikipedia, 2016**).

El sector servicios, conocido como sector terciario incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc. (**Banco de la república, 2015**).

En general, podemos definirlo como el sector que no produce bienes materiales, sino que provee a la población de servicios necesarios para satisfacer sus necesidades.

2.3.6 Definiciones de rubro restaurantes:

Según definición **ABC (s.f)**, restaurante es aquel establecimiento en el cual se provee a los clientes con un servicio alimenticio. Un restaurante es un espacio público, ya que cualquier persona puede acceder a él. Sin embargo, no es una entidad de bien público ya que el servicio de alimentación se otorga a los clientes a cambio de un pago y no gratuitamente.

En su contexto general, un restaurante puede ser considerado todo aquel lugar en el cual se suministra a sus usuarios un servicio basado en una diversidad de platillos, destinados a satisfacer una amplia variedad de gustos **(Anonimo,2014)**.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación.

En la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental y descriptivo, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables.

Dónde: M ——— O

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de la variable: Financiamiento y capacitación.

3.1.1 No experimental

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

3.1.2 Descriptivo

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir la variable del financiamiento y analizar su incidencia en un contexto dado, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto natural.

3.2 Población y muestra:

3.2.1 Población

La población de estudio estuvo conformada por un total de 13 Micro y pequeñas empresas dedicadas al sector Servicios- rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.

3.2.2 Muestra

La muestra estuvo conformada por 13 micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes, la misma que representa el 100% de la población en estudio. Por lo tanto, se trata de una muestra poblacional.

3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de las MYPE	Giro del negocio de las MYPE	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las MYPE	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: Ninguno 1 Trabajadores 2 Trabajadores Más de 3 trabajadores
		Objetivos de las MYPE	Nominal: Generar ganancias Tener negocio propio Dar empleos a familiares

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Myp	Son algunas características relacionadas	Solicitud de crédito	Nominal: Si No

es(variable principal)	cionadas con el financiamiento de las Mypes.	Recibió crédito	Nominal: Si No
		Montodel crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Montodel crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Montodel crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
----------	-----------------------	-------------------------------------	--------------------

Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes de otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitaron	Nominal: Si No
		Número de veces que se capacitaron los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacitó el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

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

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información de campo se utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas cerradas, las cuales estuvieron elaboradas en función a los objetivos específicos de la investigación.

3.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel que se mostrara en tablas y gráficos, las mismas que posteriormente se organizaron en cuadros de acuerdo a los objetivos específicos planteados.

3.6 Matriz de consistencia

Título del proyecto	Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Diseño de investigación
Caracterización del financiamiento y capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas sector servicios - rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.	¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las Micro y pequeñas empresas Sector servicios - rubro Restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014?	Determinar las características del financiamiento y capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Servicios - rubro Restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.	<p>1. Describir las características de los representantes legales de las Mypes del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.</p> <p>2. Describir las características de las Mypes del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.</p> <p>3. Describir las características del financiamiento de las Mypes del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.</p> <p>4. Describir las características de la capacitación de las Mypes del sector servicios- rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.</p>	Tipo y nivel : Descriptivo Diseño: No experimental Cuantitativo.

Fuente: Elaboración propia matriz de consistencia.

3.7 Principios éticos

No aplicó, porque no se manipuló ningún dato e información, dado que se la tomó tal como se la encontró en la realidad.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características de los representantes legales de las Mypes del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.

CUADRO 01: RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	1	El 46% (6) de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiados son adultos, el 31% (4) no precisaron, y el 23% (3) son jóvenes.
Sexo	2	EL 54%(7) de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiadas son del sexo femenino y el 46% (6) son del sexo masculino.
Grado de instrucción	3	El 31%(4) de los representantes legales de las Mypes estudiadas tiene instrucción secundaria completa, el 23%(3) tienen instrucción superior universitario completa, el 15%(2) tienen instrucción superior universitaria incompleta, el 15%(2) tienen instrucción superior no universitario completa, el 8%(1) tienen instrucción secundaria incompleta, el 8% (1) tienen instrucción superior no universitario incompleta.
Estado civil	4	El 62%(8) de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiadas son

convivientes, el 23% (3) son solteros y el 15% (2) son casados.

Profesión
u
ocupación

5

El 54%(7) de los representantes legales o dueños de las Mypes estudiadas son empresarios, el 23%(3) no precisaron, el 15%(2) son técnicos en administración y el 8%(1) es técnico en contabilidad.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las tablas 1, 2, 3,4 y 5 del anexo 02.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características de las Mypes del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.

CUADRO 02: RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 38%(5) de las Mypes estudiadas se dedica al negocio hace 2 años, el 31%(4) se dedica al negocio hace 3 años y el 31% restante (4) se dedica al negocio de 3 a más años.
Formalidad de las Mypes	7	El 77%(10) de las Mypes estudiadas son formales y el 23%(3) son informales.

Número de trabajadores permanentes	8	El 69% (9) de las Mypes estudiadas de cuatro a nueve trabajadores son permanentes, el 31% (4) tienen de nueve a doce, y el resto no es relevante.
Número de trabajadores eventuales	9	El 54% (7) de las Mypes estudiadas de uno a cinco trabajadores son eventuales y el 46% (6) tiene más de cinco trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las Mypes	10	El 62% (8) de las Mypes estudiadas se formó para obtener ganancias y el 38% (5) se formó para subsistir.

Fuente: Elaboración propia sobre las bases de las tablas 6, 7, 8, 9 y 10 anexo 02

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las características del financiamiento de las Mypes del sector servicios – rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.

CUADRO 03: RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 3

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento	11	El 62% (8) de las Mypes estudiadas financio su actividad con financiamiento de terceros y el 38% (5) lo hizo con financiamiento propio.
Obtuvo crédito recientemente	12	El 100% (8)* obtuvieron crédito recientemente.

De qué sistema	13	El 63% (5)* de las Mypes estudiadas obtuvieron crédito de entidades No Bancarias, el 25 % (2) obtuvieron créditos de usureros y el 13 % (1) obtuvieron entidades Bancarias.
Entidad financiera que otorga más facilidades (nombres)	14	El 50% (4)* de las Mypes estudiadas indico dan mayores facilidades para obtener crédito las entidades no bancarias, un 25%(2) indico que da facilidad los usureros, el 13%(1) no preciso, mientras que un 12%(1) preciso que otorga más facilidades las entidades bancarias.
Tasa de interés que pago	15	El 50% (4)* de las Mypes encuestadas indica que la tasa de interés que pago fue de 3.75 %, un 25%(2) su tasa fue del 20%; el 13% (1) su tasa no preciso y un 12% (1) su tasa fue de 4.18%.
Cual fue el tipo de crédito recibido	16	El 50% (4)* de las Mypes obtuvieron crédito comercial, el 38% (3) no preciso y un 12%(1) de las Mypes obtuvo crédito de consumo.
los créditos otorgados fueron al monto solicitado	17	El 62%(5)* de las Mypes estudiadas si considero que los créditos se otorgaron en los montos solicitados, el 25% (2) considera que no y el 13%(1) no preciso.

<p>monto del crédito solicitado</p>	<p>18</p>	<p>El 38% (3)* de las Mypes estudiadas preciso que los montos solicitados fluctúa entre S/ 1,000 a 5,000, el 25% (2) preciso que el monto solicitado fluctúa entre S/8,000 a 10,000, el 25% (2) preciso que el monto solicitado es mas de S/ 10,000, y un 13% (1) no preciso el monto solicitado.</p>
<p>plazo del crédito solicitado</p>	<p>19</p>	<p>El 62% (5)* de las Mypes estudiadas preciso que el crédito otorgado fue a corto plazo y el otro 38% (3) dijo que fue a largo plazo.</p>
<p>en que invirtió el crédito solicitado</p>	<p>20</p>	<p>El 75% (6)* de las Mypes estudiadas invirtió el crédito solicitado en capital de trabajo y el 25% (2) lo invirtió en mejoramiento de local.</p>

Fuente: Elaboración propia sobre las bases de las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18,
19 y 20 anexo 02

* A partir de la tabla 12 hasta la 20 se considera 100 % a los 8 empresarios
(Mypes) que obtuvieron crédito de terceros.

4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: Describir las características de la capacitación de las Mypes del sector servicios- rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, 2014.

CUADRO 04: RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 4

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Es necesario obtener financiamiento para la capacitación	21	El 69% (9) de las Mypes no considera necesario obtener financiamiento para capacitar a su personal y el 31% (4) si considera necesario.
Recibió capacitación cuando se otorgó préstamo	22	El 77% (10) las Mypes estudiadas no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo y el 23% (3) de las Mypes no recibió capacitación.
Cuantos cursos capacitaciones en los dos últimos años	23	El 62% (8) recibió una capacitación, el 15% (2) recibió tres capacitaciones, el otro 15% (2) recibió cuatro capacitaciones y el 8%(1) recibió dos cursos de capacitación.
Si obtuvo capacitación ¿de qué curso fue?	24	El 77% (10) de las Mypes estudiadas no precisaron que tipo de capacitación obtuvieron, el 15%(2) obtuvieron capacitación de manejo empresarial y el 8%(1) obtuvo capacitación de marketing.
Rol de la empresa en materia de capacitación y evaluación a su personal	25	El 69% (9) de las Mypes son ineficientes en cuanto al desempeño en capacitación y evaluación de su personal, mientras que el 31% (4) es eficiente.

Personal recibió capacitación	26	El 62% (8) de las Mypes estudiadas manifestó que su personal no recibió capacitación y el 38% (5) manifestaron que si recibieron capacitación.
Cuantos cursos de capacitación recibió	27	El 61% (8) de las Mypes no precisó, el 31% (4) se capacitó en un curso y el 8% (1) se capacitó en dos cursos.
En qué año recibió más capacitación	28	El 38 % (5) de las Mypes estudiadas precisó que en el año 2013 recibió más capacitación.
La capacitación es una inversión	29	El 69% (9) de las Mypes estudiadas considero que la capacitación es una inversión y el 31% considero que la capacitación no es una inversión.
El personal capacitado sería más eficiente en la empresa	30	El 100% (13) de las Mypes considera que tener un personal capacitado sería más eficiente para su negocio.
La capacitación es relevante para las empresas	31	El 62% (8) de las Mypes estudiadas considero que la capacitación si es relevante, mientras que un 38% (5) no considera relevante.
Temas que se capacitaron los trabajadores	32	El 62 % (8) de las Mypes no precisaron en que temas se capacitó su personal, mientras que el 38% (5) se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente.

Fuente: Elaboración propia sobre las bases de las tablas 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28,

29, 30, 31 y 32 anexo 02

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1

- a) De las Mypes estudiadas se establece que el 46% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 25 a 50 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Muñoz (2013) y Sagastegui (2010); donde los representantes legales son adultos y tienen una edad que fluctúa entre los 25 a 45 años; lo que estaría implicando que en el rubro la mayoría de personas son adultas y con experiencia laboral.
- b) De las Mypes estudiadas se afirma que el 54% de representantes legales son del sexo femenino; estos resultados concuerdan con los datos obtenidos por Muñoz (2013), Cruz (2013) y Sagastegui (2010); donde los representantes legales fueron del sexo femenino en 50%, 80% y 67% respectivamente. Esto implica que en el negocio mayormente son las mujeres hoy en día toman el control del negocio.
- c) De las Mypes estudiadas se determina que el 31% de representantes legales o dueños tienen como grado de instrucción secundaria completa; esto quiere decir que la gran parte de personas asociadas a este rubro no cuentan con grado de instrucción superior para desempeñar grandes cargos. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Muñoz (2013) donde un 40% tiene grado de instituto superior; para Chapilliquen (2013) obtuvo que el 45% tienen grado

Universitario y para Sagastegui (2010) el 33% tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2

- a) De las Mypes en estudio el 38% se dedican hace dos años al sector servicios, estos resultados indicarían que las Mypes podrían ser formales. asimismo estos resultados no concuerdan con Sagastegui (2010) donde el 100% de los representantes legales se dedican al sector y rubro más de tres años.
- b) De las Mypes en estudio el 77% son formales; estos resultados indicarían que la mayoría de las Mypes estudiadas tendrían algunas ventajas para acceder al financiamiento. Estos resultados coinciden con los resultados obtenido por Estrella (2013) donde el 70% de las Mypes son formales.
- c) El 62% de las Mype tienen como objetivo obtener más ganancias, esto se debe a que la mayoría de empresarios al quedarse sin empleo recurren a formar su propio negocio. Estos resultados son similares a los obtenidos por Chapilliquen (2013) donde el 45% de las Mypes se formaron para obtener ganancias.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3

- a) El 62% de las Mypes indican que recurren a financiamiento de terceros, esto implica la falta de recursos económicos para financiar en sus negocios. Estos resultados son similares a los encontrados por Estrella (2013) y Julca (2015),

donde el 80% y 88% de las Mypes recurren a terceros; mientras que para Guevara (2014) tan solo el 40% recurre a financiamiento de terceros.

- b) El 63% de las Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros, lo hicieron de entidades no bancarias, mientras que el 25% de usureros. Estos resultados concuerdan a los obtenidos por Muñoz (2013), Chapilliquen (2013) y Cruz (2013) el 60%, 55% y 75% respectivamente obtuvieron créditos por medio del sistema no Bancario.
- c) De las Mypes en estudio el 50% preciso la tasa de interés mensual que paga por el crédito obtenido es de 3.75%. Estos resultados son comparados a los obtenidos por Sagastegui (2010) donde el 80% no están de acuerdo con las tasas de interés, estos indican que las tasas son muy elevadas.
- d) El 75 % de las Mypes invirtió su crédito en Capital de trabajo. Asimismo los resultados concuerdan a los obtenidos por Muñoz (2013) donde el 90% de las Mypes destino la inversión de su crédito para capital de trabajo es decir invirtieron para cubrir necesidades en compra de mercaderías. Estos resultados son diferentes a los obtenidos por Cruz (2013), Julca (2015) y Sagastegui (2010), donde el 85%, 36% y 100% respectivamente utilizaron el crédito en mejoramiento de local.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4

- a) De las Mypes estudiadas el 77% de los representantes legales no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, esto implica la toma de decisiones riesgosas con una alta tasa de interés. Estos resultados concuerdan a los

obtenidos por Julca (2015) y Estrella (2013) donde un 68% y 80% respectivamente no se capacitaron para el otorgamiento del crédito; siendo diferente para Sagastegui (2010), donde el 50% si se capacitaron para el otorgamiento del crédito.

- b) De las Mypes estudiadas el 62% de los representantes legales recibieron capacitación en un curso. Estos resultados son similares a los obtenidos por Julca (2015) donde el 43% recibieron un curso de capacitación.
- c) El 46% de las Mypes estudiadas no precisaron en que curso de capacitación participaron. Estos resultados son comparados a los obtenidos por Sagastegui (2010), donde el 66% fue en cursos sobre inversión del crédito financiero y un 33% en marketing empresarial.
- d) El 62% de las Mypes encuestadas su personal no recibió capacitación la falta de capacitación del personal trae como consecuencia la baja competitividad del negocio; ya que tener un personal capacitado se puede convertir en un recurso valioso para la empresa. Estos resultados no concuerdan a los obtenidos por Chapilliquen (2013), Guevara (2014) y Sagastegui (2010), donde el 66%, 60% y 67% respectivamente su personal si se encuentra capacitado.
- e) El 69% de los representantes legales consideran que la capacitación es una inversión, esto implica el desarrollo y competitividad del negocio. Estos resultados son similares a los obtenidos por Sagastegui (2010) donde el 83% consideran que la capacitación es una inversión.
- f) El 62% de las Mypes encuestadas consideran que la capacitación si es relevante para la empresa; estos resultados concuerdan a los obtenidos por Sagastegui

(2010) donde el 83% de los representantes legales de las Mypes también consideran relevante para su empresa.

- g) El 38% de las Mypes encuestadas capacitan a sus trabajadores en temas de prestación de mejor servicio al cliente; estos resultados son comparados a los obtenidos por Sagastegui (2010), donde el 75% en mayor proporción recibieron capacitación en atención al cliente.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1

Un poco más de $1/3$ (46%) son adultos; es decir, su edad fluctúa entre 25 a 50 años, poco más de la mitad (54%) de los representantes legales son del sexo femenino, poco menos de $1/3$ (31%) tienen instrucción secundaria completa.

5.2 Respecto al objetivo específico 2

Poco más de $1/3$ (38%) de las Mypes estudiadas se dedica al sector y rubro hace dos años, poco más de $2/3$ (77%) de las Mypes estudiadas son formales; poco menos de $2/3$ (62%) de las Mypes en estudio se formaron para obtener ganancias y ser altamente competitivas.

5.3 Respecto al objetivo específico 3

Poco menos de $2/3$ (62%) de las Mypes estudiadas afirman que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros; la mitad (50%) de las Mypes estudiadas que obtuvieron crédito de terceros provienen de entidades no bancarias; la mitad (50%) de las Mypes estudiadas la tasa de interés mensual fue de 3.75% y mucho más de $2/3$ (75%) de las Mypes estudiadas el crédito obtenido lo invirtió en capital de trabajo.

5.4 Respecto al objetivo específico 4

Mucho más de 2/3 (77%) de las Mypes estudiadas no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito; poco menos de 2/3 (62%) de las Mypes estudiadas sus representantes legales se capacitaron en un curso; menos de la mitad (46%) no precisaron en que curso de capacitación participaron; poco menos de 2/3 (62%) de las Mypes estudiadas su personal no recibió algún tipo de capacitación; poco más de 2/3 (69%) consideran que la capacitación es una inversión para su empresa; un poco menos de 2/3 (62%) consideró que la capacitación es relevante para su empresa y poco más de 1/3 (38%) su personal se capacitó en el curso de mejor prestación de servicio al cliente.

5.5 Respecto al objetivo general

Se determinó que las Mypes están representadas por personas adultas; sin embargo, quienes llevan el control de dichas empresas son del sexo femenino; con un grado de instrucción secundaria completa, en su mayoría obtienen crédito de terceros y del sistema no bancario, siendo de corto plazo; lo que es invertido en capital de trabajo; existe falta de capacitación de su personal y en su mayoría consideró que la capacitación es una inversión y relevante para su negocio. Finalmente, se determinó como resultado de la investigación, que las Mypes tienen fortalezas y debilidades, no cuentan con el apoyo en lo que respecta al financiamiento y capacitación, pues existe la necesidad constantes

de que éstas se adapten al cambio de nuevas tecnologías que pueden favorecer el crecimiento y desarrollo de su negocio.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

- Acevedo, J. (2010). Clasificación de las empresas según su actividad o giro: [citada 2010 Abr 22]. Recuperado de: http://elcontadorvirtual.blogspot.pe/2010/04/clasificacion-de-las-empresas-segun-su_22.html
- Aching, C. (2006). Matemáticas financieras para tomar decisiones empresariales. Fuentes de Financiamiento. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006b/cag3/2j.htm>
- Anónimo, (2006). ¿Qué son las Mypes? Recuperado de: <http://www.emypes.com/comercio-exterior/que-es-una-mype.php>
- Anónimo, (2014). Definición de Restaurante. Recuperado de: <http://definicionyque.es/restaurante/>
- Anónimo, (S.f). Concepto de capacitación. Recuperado de: <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>
- Ávila, P. & Sanchis, J. (2011). Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) e impacto de los Microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú). Recuperado de [file:///C:/Users/DEVICE01/Downloads/6642-24506-1-PB%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/DEVICE01/Downloads/6642-24506-1-PB%20(3).pdf)
- Avolio, B; Mesones, A. & Roca, E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>
- Banco de la República. (2015). Sectores económicos. Recuperado de: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos
- Burbano, R. (2014). Transferencias tecnológicas. Recuperado de: <http://burbanorosario.blogspot.pe/2014/07/rosario-transferencia-tecnologicas.html>

- Bustos, J. (2013). En su investigación denominado Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas. Recuperado de: <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Cárdenas, D. (2015). Mypes son 'motor del crecimiento' del empleo en América Latina – OIT: [citada 2015 Sep 08]. Recuperado de: <http://economica.pe/actualidad/601-las-micro-y-pequenas-empresas-son-el-motor-del-crecimiento-del-empleo-en-america-latina>
- Castillo, A. (S.f). Régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa. Recuperado de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/tag/ley-28015/>
- Chapilliquen, C. (2013). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicio rubro restaurant turístico, en la ciudad de Talara, periodo – 2011*”. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034525>
- Charito Estrella, B. (2013). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del distrito de Independencia - Huaraz año 2011*”. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027884>
- Cornejo, G. (2010). Ley 28015 ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Recuperado de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/conciliacion/2010/12/14/ley-n-28015-ley-de-promocion-y-formalizacion-de-la-micro-y-pequena-empresa/>
- Coronado, G. (s.f). Características y tipos de empresas. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos75/caracteristicas-tipos-empresas/caracteristicas-tipos-empresas2.shtml#ixzz4Poy9nIVX>

- Cruz, D. (2013). *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la provincia Morropòn del Departamento de Piura”*.(Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034712>
- Emprende Pyme. (2016). Definición de Capacitación. Recuperado de: <http://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>
- Escalante, E. (2016). Ley 30056. [Citada 2016 Sep 24].Recuperado de: <http://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Fernández, I. (2009). Fundamentos teóricos de la financiación empresarial. Universidad de Oviedo. Recuperado de:<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2652855.pdf>
- Fresco, H. (2011). La empresa en la teoría de Coase: [citada 2011 Sep 26].Recuperado de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/dolaragujereado/2011/09/26/la-empresa-en-la-teoria-de-coase/>
- Gomero, N. (2006). Determinación del riesgo por operaciones de crédito en el sector de las mypes en el Perú. Recuperado de: <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/segundo/a07.pdf>
- Guevara, R. (2014). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas (Mypes) del sector servicios. Rubro restaurantes - distrito de Chimbote. Periodo 2010 – 2011”*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037614>
- Hinojosa, J. & Rivas, J. (2007)La capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de México. Eumed.net. Recuperado de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>.

- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2014). Informe anual del empleo en el Perú. (p.54). recuperado de http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/enaho/INFORME_ANUAL_EMPLEO_ENAHO_2014.pdf
- Muñoz, C. (2013). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación de las MYPES del sector servicios –rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012*”.(Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032261>
- Pérez, P. & Gardey, A. (2010). Definición de Financiamiento. Recuperado de: <http://definicion.de/financiacion/>
- Porto, J. & Merino, M. (2009). Definición de Micro empresa. Recuperado de: <http://definicion.de/micro-empresa/#ixzz4OhBn9CgU>
- Porto, J. (2016). Definición de capacitación. Recuperado de: <http://definicion.de/capacitacion/>
- Revista Educativa (2016). Tipos de Financiamiento: [citada 2016 Agos 23]. Recuperado de: <http://www.mastiposde.com/financiamiento.html>
- Rionda, J. (2014). El sector servicios: Revisión de los aportes para su teorización y estudio: [citada 2014 Jun 16]. Recuperado de: <http://www.eumed.net/rev/tecsistecat/n16/sector-servicios.html>
- Romero, R. (2010). *La capacitación y motivación como herramienta para conseguir una ventaja competitiva, Veracruz*. (Tesis de licenciatura, Universidad Veracruzana). Recuperado de: <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/28840/1/Romero%20Reyes.pdf>
- Saavedra, M. (2010). *Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del sector panadero del Municipio de Trujillo*. Pg. (25-26). (Tesis de licenciatura, Universidad de los Andes). Recuperado de <http://www.bdigital.ula.ve/pdf/pdfpregrado/25/TDE-2012-09-28T19:48:27Z-1832/Publico/saavedrarossana.pdf>

- Sagastegui, I. (2013). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la Mypes del sector servicio-rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chiclayo, periodo 2008-2009”*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chiclayo). Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000019343>
- Salazar, M. (s.f). Sistema Financiero Peruano. Recuperado de: http://www.academia.edu/6225744/EL_SISTEMA_FINANCIERO_PERUANO
- Serna, J. & Delgado, J. (2007). La capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de México. Eumed.net Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/shdr.htm>
- Solís, S. (2012). “La perspectiva organizacional del financiamiento en tiempo de crisis”. Recuperado de: http://148.206.107.15/biblioteca_digital/articulos/9-637-9212fpo.pdf
- Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Sectores económicos. Recuperado de: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos
- Thompson, I. (2006). En su investigación denominado: Definición de empresa. Recuperado de: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- Thompson, I. (2007). En su investigación denominado: La pequeña empresa Recuperado de: <http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>
- Torres, L. (2005). Microempresa. Recuperado de: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1555/3/02%20ICA%20190%20CAPITULO%20II%20MARCO%20TE%20C3%93RICO.pdf>

- Torres, M. (2006). Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe. Recuperado de: <http://www.oas.org/ddse/mipymes/documentos/documento%20base.pdf>
- Vásquez F. (2008). Cuadro de operacionalización de las variables.
- Villareal, R. (2001). La competitividad del Sistema Financiero y la pequeña y mediana empresa. (Centro de capital intelectual y competitividad, 2001). Recuperado de: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/laex/santiago_j_ai/capitulo2.pdf
- Wikipedia, (2016). Sector servicios. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Sector_servicios
- Zulema Julca, M. (2015). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurante de la provincia de Carhuaz, 2015*”. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040267>

6.2 Anexos

6.2.1 Anexo 01: cuestionario

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

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

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, periodo 2014.

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Mypes del sector y rubro indicando anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

“Caracterización del financiamiento y capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro restaurantes de Nuevo Chimbote, periodo 2014.”

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

Encuestador (a): Alina Stephanie Castillo Pinedo Fecha: 29/09/14

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (....) Femenino (....).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....)

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

1.4 Estado Civil:

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

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

2.2 Formalidad de la Mypes: Mypes Formal: (....) Mypes Informal: (....)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

Con financiamiento de terceros: Si (....) No (....)

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

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

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

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

3.4 Qué tasa de interés mensual pagó:

3.5 Cual fue el tipo de crédito recibido

Crédito de consumo (...) Crédito comercial (....) Crédito hipotecario (....)

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

3.7 Monto Promedio de crédito otorgado:

3.8 Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.9 En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%).....

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

Activos fijos (%)..... Programadecapacitación (%).....

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

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.6 En que años recibió más capacitación:

2013(....) 2012 (....)

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

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

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

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

4.9 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

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

Chimbote, septiembre 2014.

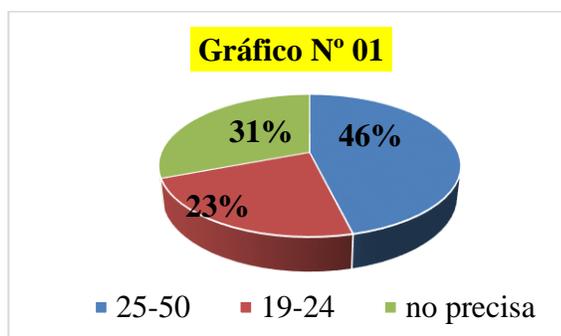
6.2.1 Anexo02: Tablas resultados.

1.1 Edad de los representantes legales de las Mypes

TABLA N°01

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
25-50	6	46%
19-24	3	23%
no precisa	4	31%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N°01

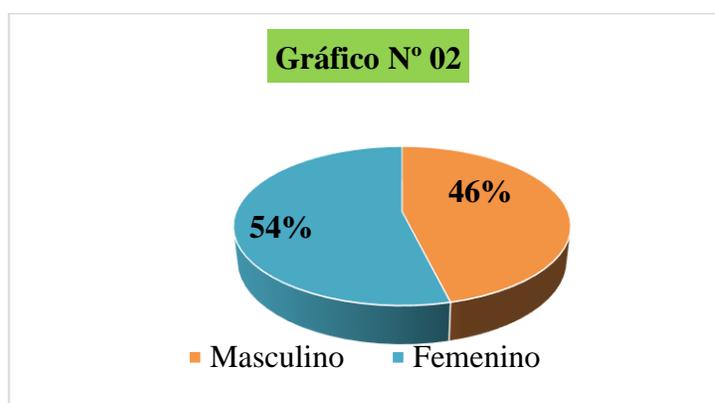
En el gráfico se puede observar que el 46% de los representantes legales de las Mypes su edad fluctúa entre 25 a 50 Años, el 23% son de 19 a 4 años de edad, y el 31% no precisaron su edad.

1.2 Sexo de los representantes legales de las Mypes

TABLA N° 02

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	6	46%
Femenino	7	54%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 02

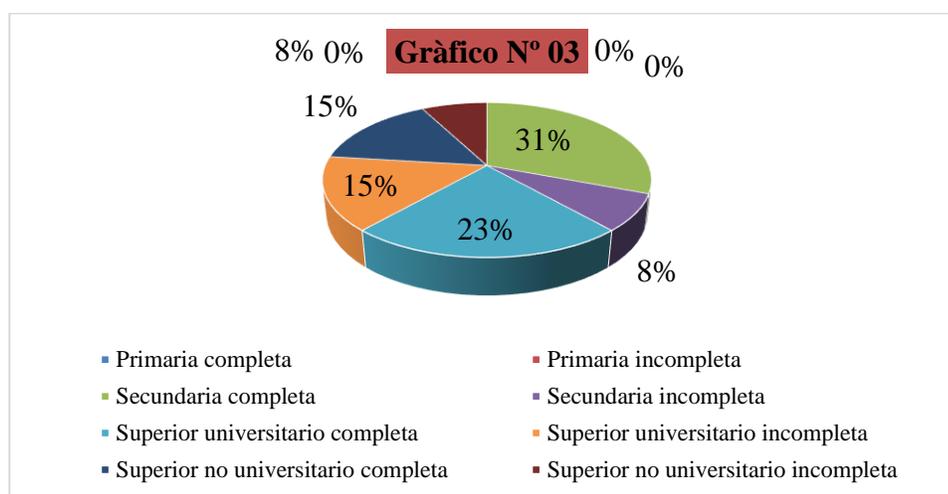
En el gráfico se puede observar que el 54% de los representantes de las Mypes son del sexo Femenino y tan solo el 46% son de sexo Masculino.

1.3 Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa sector servicios- rubro restaurantes

TABLA N° 03

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	4	31%
Secundaria incompleta	1	8%
Superior universitario completa	3	23%
Superior universitario incompleta	2	15%
Superior no universitario completa	2	15%
Superior no universitario incompleta	1	8%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 03

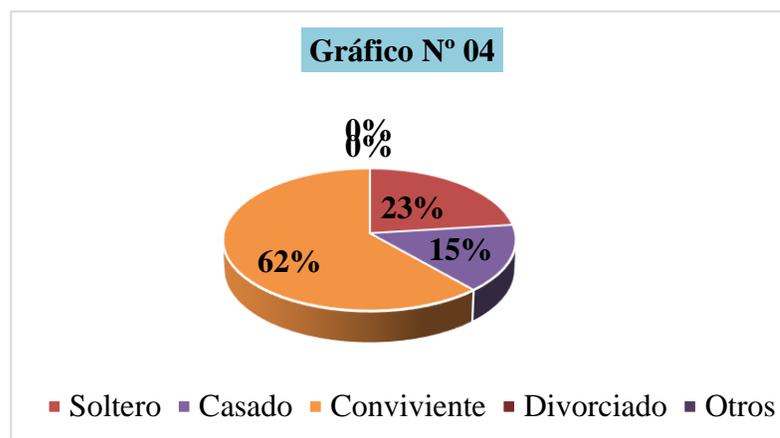
En el gráfico se puede observar que el 31% de los representantes legales tienen secundaria completa, un 23% grado superior universitario completa, el 15% superior no universitario completa y superior universitario incompleta y el 8% secundaria incompleta y superior no universitario incompleta.

1.4 Estado civil de los representantes legales de las Mypes sector servicios-rubro restaurantes

TABLA N° 04

Descripción	Frecuencia	porcentaje
Soltero	3	23%
Casado	2	15%
Conviviente	8	62%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 04

En el gráfico se puede observar que el 62% de los representantes legales son convivientes, el 23% son divorciados y un 15% son casados.

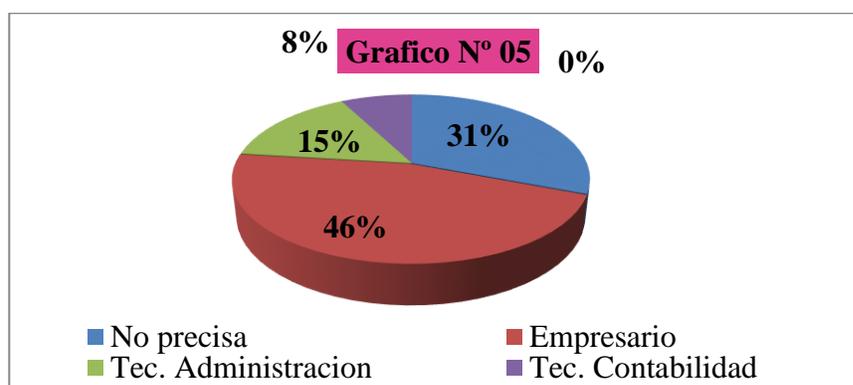
1.5 Prof. Ocupación de los representantes de las Mypes sector servicios - rubro restaurantes

TABLA N° 05

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
-------------	------------	------------

No precisa	3	23%
Empresario	7	54%
Tec. Administración	2	15%
Tec. Contabilidad	1	8%
Administrador	0	0%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 05

En el gráfico se observa que el 46% tienen cargo de empresario, el 31% no preciso, el 15% técnico administración y el 8% técnico de contabilidad.

2. Respecto a las Mypes

2.1 Tiempo en años que se dedica al sector y rubro

TABLA N° 06

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2 años	5	38%

3 años	4	31%
3 a mas	4	31%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 6

En el gráfico se observa que el 38% se dedica hace un año al sector y rubro, un 31 % hace dos años y el restante 31% de dos a más años.

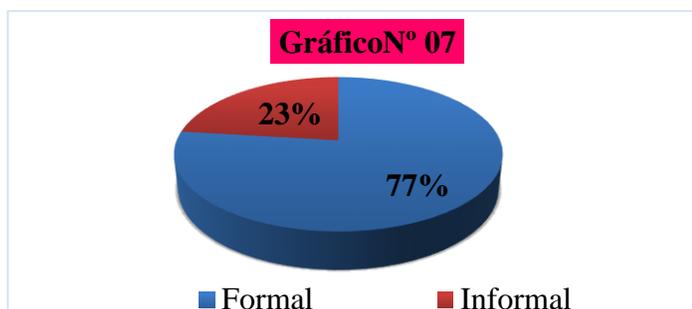
2.2 Formalidad de las Mypes

TABLA N° 07

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Formal	10	77%
Informal	3	23%

Total **13** **100%**

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



Fuente: Tabla N° 07

En el gráfico se observa que un 77% de las Mypes en estudio son formales, mientras que un 23% es informal.

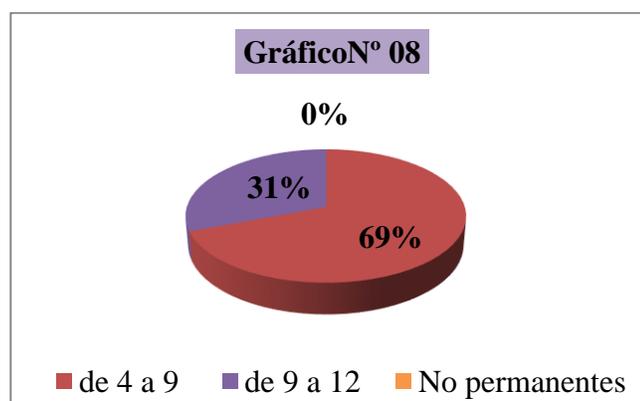
2.3 Número de trabajadores permanentes de las Mypes

TABLA N°08

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
-------------	------------	------------

de 4 a 9	9	69%
de 9 a 12	4	31%
No permanentes	0	0%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 08

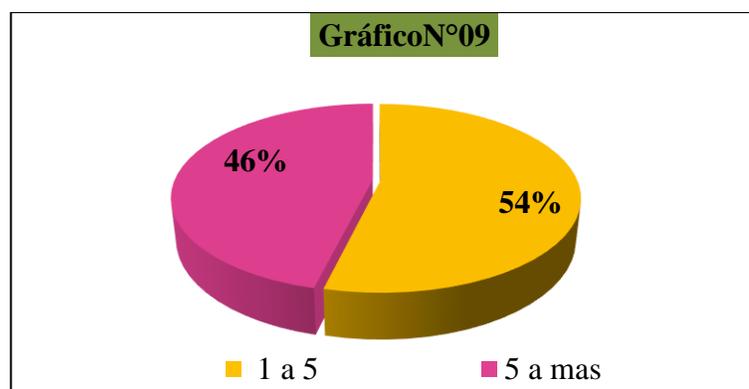
En el gráfico se observa que el 69% tienen de cuatro a nueve trabajadores permanentes y el 31% de nueve a doce trabajadores.

2.4 Número de trabajadores eventuales de las Mypes

TABLA N° 09

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	7	54%
5 a mas	6	46%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 09

En el gráfico se observa que el 54% tienen de uno a cinco trabajadores eventuales mientras el 46% de 5 a más trabajadores eventuales.

2.5 Motivos de formación de la Mypes

TABLA N° 10

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	8	62%
Subsistencia	5	38%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N°10

En el gráfico se puede observar que el 62% de las Mypes en estudio se formaron para obtener ganancias y el 38% para subsistir.

3. Financiamiento de las Mypes

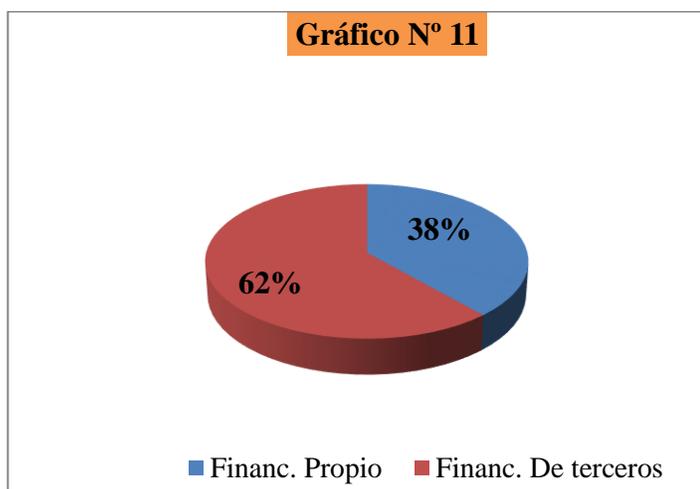
3.1 ¿Cómo financia su actividad productiva?

TABLA N° 11

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
-------------	------------	------------

Financ. Propio	5	38%
Financ. De terceros	8	62%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 11

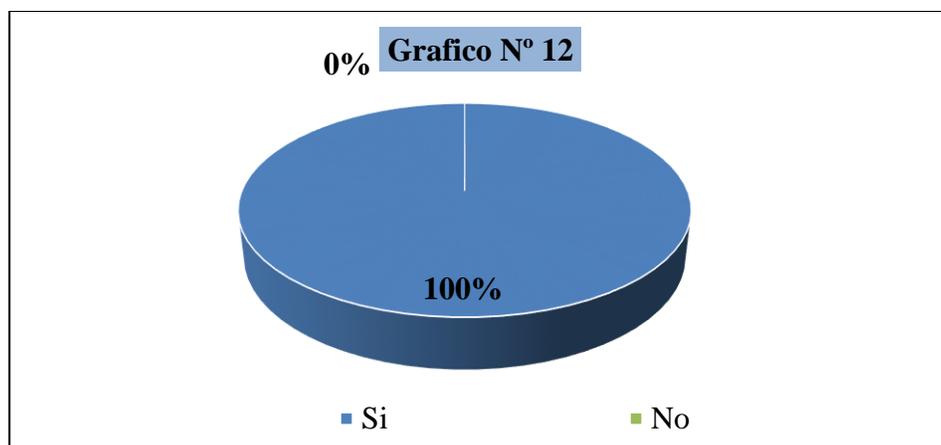
En el gráfico se puede observar que el 62% de las Mypes adquieren financiamiento de terceros, mientras que el 38% son de financiamiento propio.

3.2 A obtenido crédito recientemente

TABLA N° 12

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	100%
No	0	0%
Total	8	100%

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



Fuente: Tabla N° 12

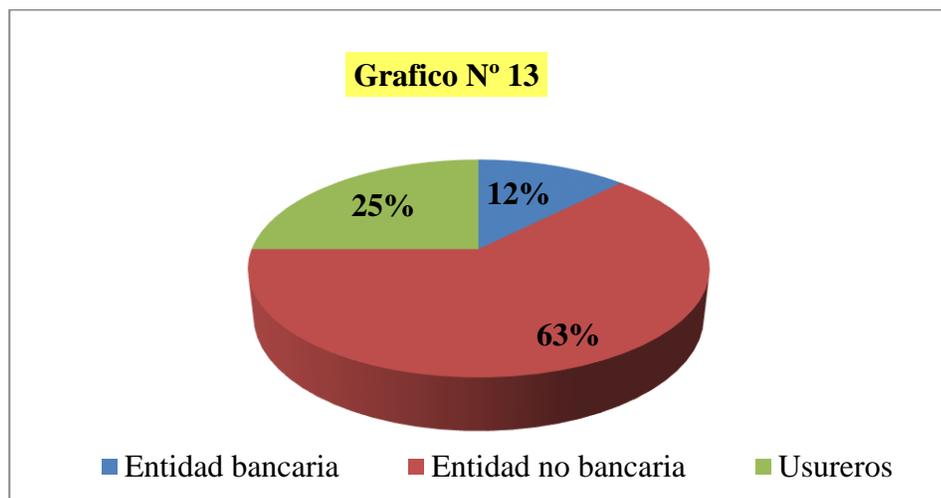
En el gráfico se puede observar que 100% de las Mypes obtuvieron crédito recientemente.

3.3 ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?

TABLA N° 13

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Entidad bancaria	1	13%
Entidad no bancaria	5	63%
Usureros	2	25%
Total	8	100%

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



Fuente: Tabla N° 13

En el grafico se observa que el 63% de las Mypes adquieren financiamiento de Entidades no Bancarias; el 25 % de Usureros y tan solo un 12% de Entidades Bancarias.

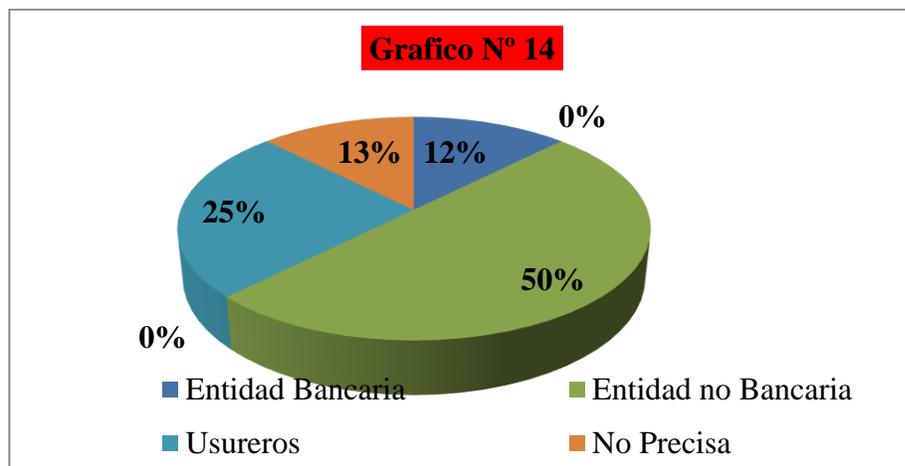
Que entidades financieras otorgan facilidades para la obtención del crédito

TABLA N° 14

Descripción	Frecuencia	%
Entidad Bancaria	1	12%
Entidad no Bancaria	4	50%
Usureros	2	25%
No Precisa	1	13%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en

estudio



Fuente: Tabla N° 14

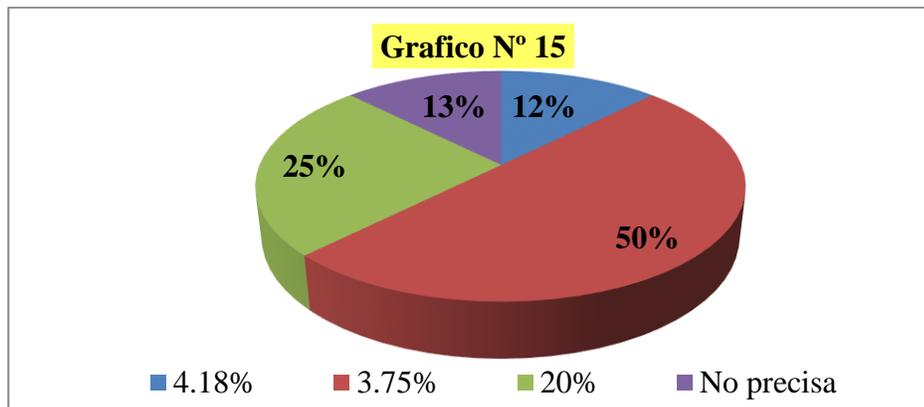
En el grafico se observa que el 50% de las Mypes en estudio adquieren facilidades de préstamo de entidades no bancarias, el 25 % por usureros, el 12% de entidades bancarias y un 13% no preciso.

3.5 ¿Qué tasa de interés mensual pago?

TABLA N° 15

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
4.18%	1	12%
3.75%	4	50 %
20%	2	25%
No precisa	1	13%
Total	8	100%

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



Fuente: Tabla N°15

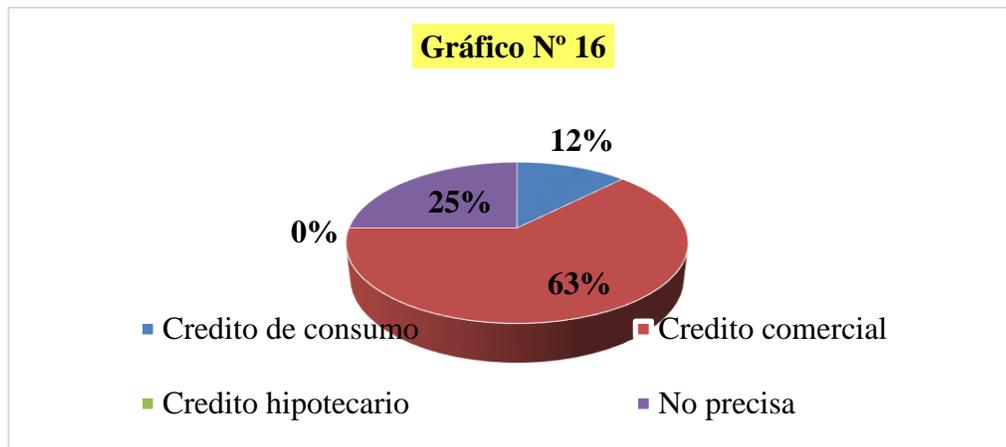
En el gráfico se observa que el 50% de las Mypes encuestadas la tasa de interés que pago fue de 3.75 %, el otro 25 % preciso la tasa de interés fue 20% , mientras que en un 12% fue de 4.18% respectivamente.

3.6 Cual fue el tipo de crédito recibido

TABLA N° 16

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Crédito de consumo	1	13%
Crédito comercial	5	63%
Crédito hipotecario	0	0%
No precisa	2	25%
Total	8	100%

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



Fuente: Tabla N° 16

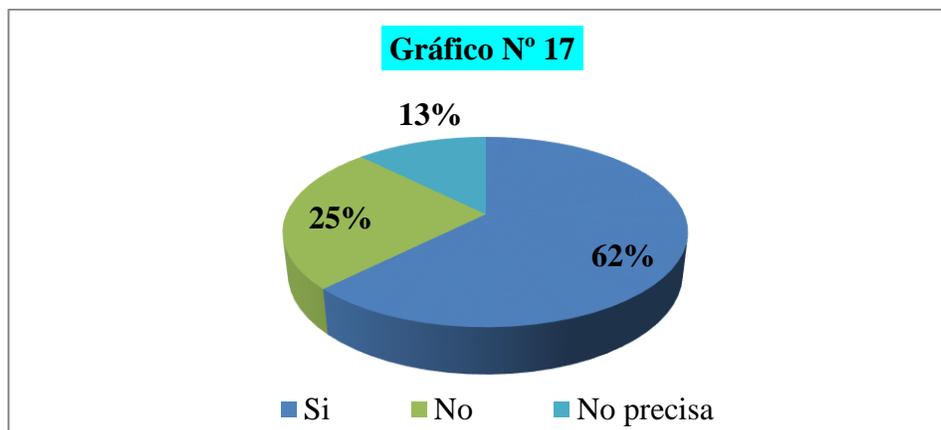
En el gráfico se observa que el 63% de las Mypes en estudio obtuvieron crédito comercial, el 25% no precisa mientras que tan solo un 12% obtuvieron crédito de consumo.

3.7 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

TABLA N° 17

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	62%
No	2	25%
No precisa	1	13%
Total	8	100%

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



Fuente: Tabla N° 17

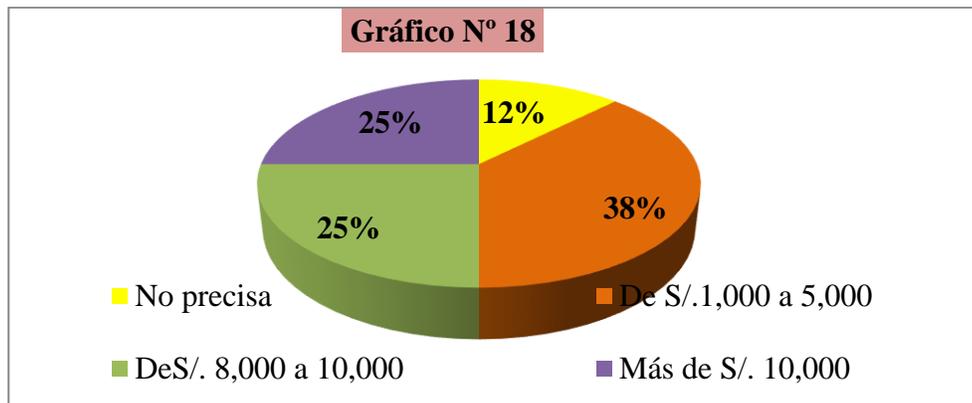
En el gráfico se observa que el 62% si obtuvieron el monto del crédito solicitado, el 25% dijeron que no mientras que un 13% no preciso.

3.8 ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

TABLA N° 18

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	12%
De S/.1,000 a 5,000	3	38%
DeS/. 8,000 a 10,000	2	25%
Más de S/. 10,000	2	25%
Total	8	100%

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



Fuente: Tabla N°18

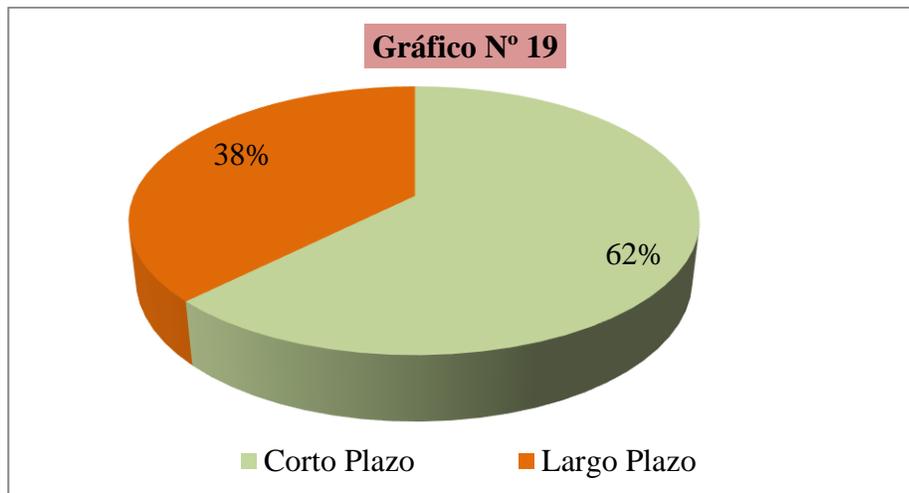
En el gráfico se observa que el 38% de las Mypes solicitaron el monto de s/. 1,000 a 5,000, un 25% solicitó s/. 8,000 a 10,000; el otro 25% solicitó más de s/.10, 000 y un 12% no precisó el monto solicitado.

3.9 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

TABLA N° 19

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Corto Plazo	5	63%
Largo Plazo	3	38%
Total	8	100%

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



Fuente: Tabla N°19

En el gráfico se observa que el 62 % de las Mypes obtuvieron crédito a corto plazo y el otro 38% fue a largo plazo.

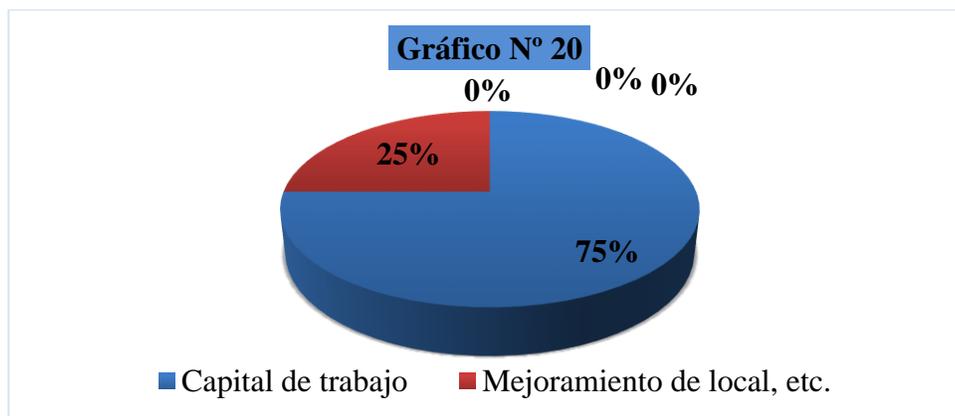
3.10 En que fue invertido el crédito financiero solicitado?

TABLA N° 20

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	6	75%
Mejoramiento de local, etc.	2	25%
Activos Fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%

Total **8** **100%**

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



Fuente: Tabla N° 20

En el gráfico se observa que el 62% utilizó el crédito en capital de trabajo un 38% en mejoramiento de local.

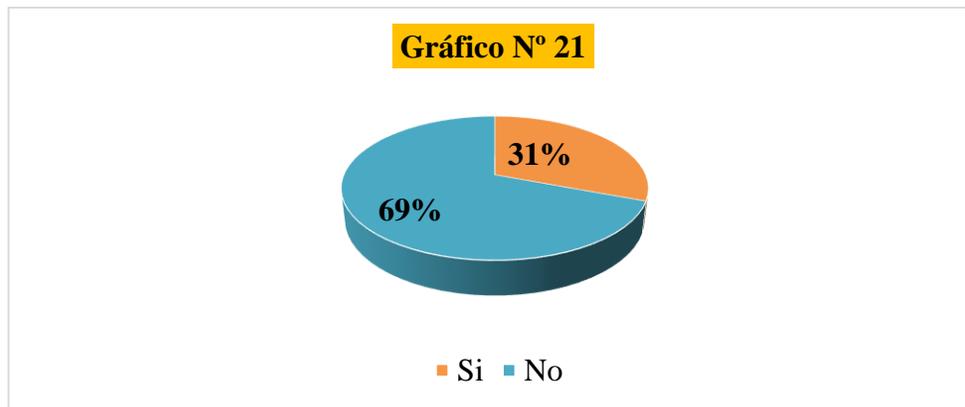
4. Capacitación a las Mypes

4.1 Cree usted que sería necesario obtener financiamiento para capacitar a su personal

TABLA N°21

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	31%
No	9	69%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 21

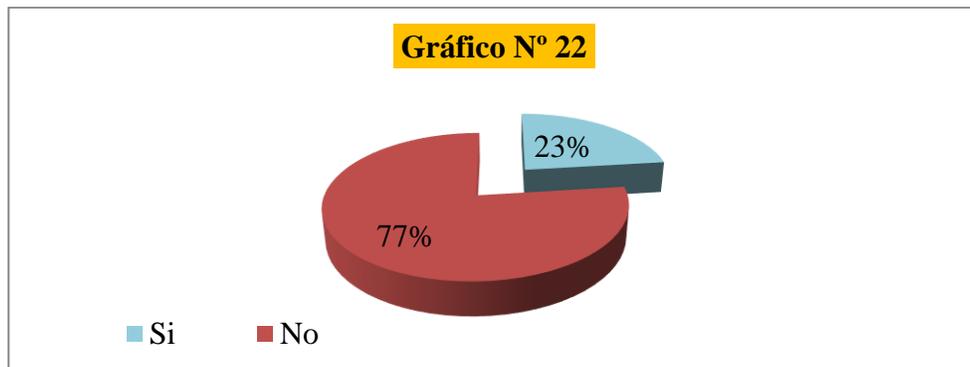
En el gráfico se observa que el 69% de las Mypes considera necesario obtener financiamiento para la capacitación de su personal, mientras que el 31% considera que no.

4.2 ¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

TABLA N° 22

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	23%
No	10	77%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 22

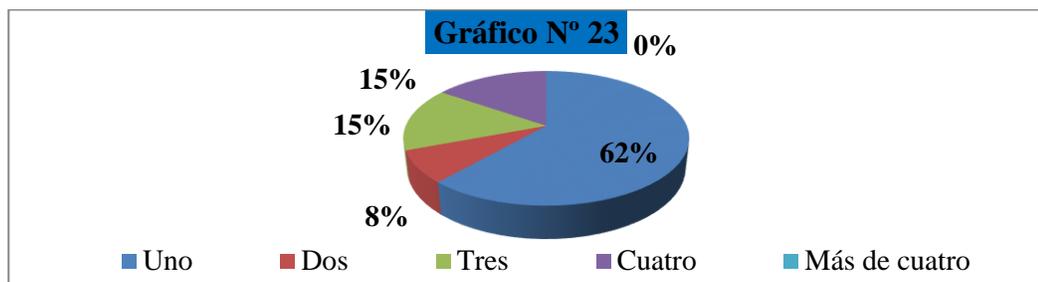
En el gráfico se observa que el 77% de las Mypes no recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, mientras que el 23% sí recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.

4.3 ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido en los 2 últimos años?

TABLA N° 23

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Uno	8	62%
Dos	1	8%
Tres	2	15%
Cuatro	2	15%
Más de cuatro	0	0%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 23

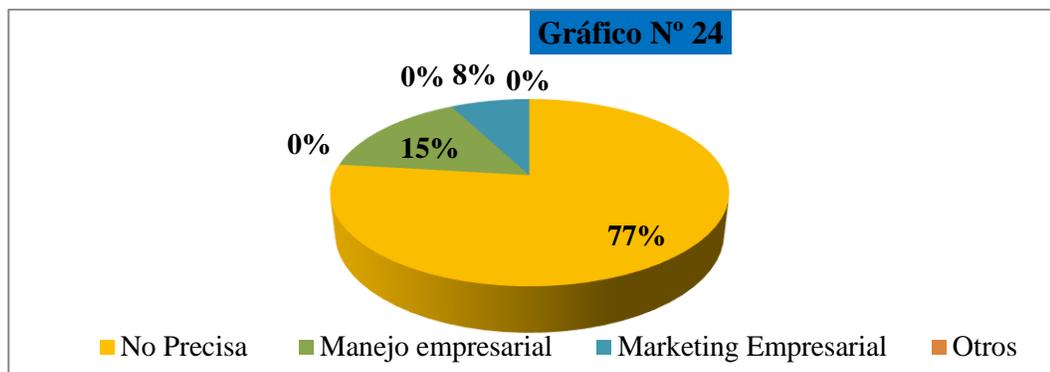
En el gráfico se observa que el 62% de las Mypesse capacitó en un curso, un 15% se capacitó en cuatro cursos; otro 15% se capacitó en tres cursos mientras un 8% se capacitó en solo dos cursos.

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

TABLA N° 24

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
No Precisa	10	77%
Inversión del crédito Fina.	0	0%
Manejo empresarial	2	15%
Adm. De Recursos Humanos	0	0%
Marketing Empresarial	1	8%
Otros	0	0%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 24

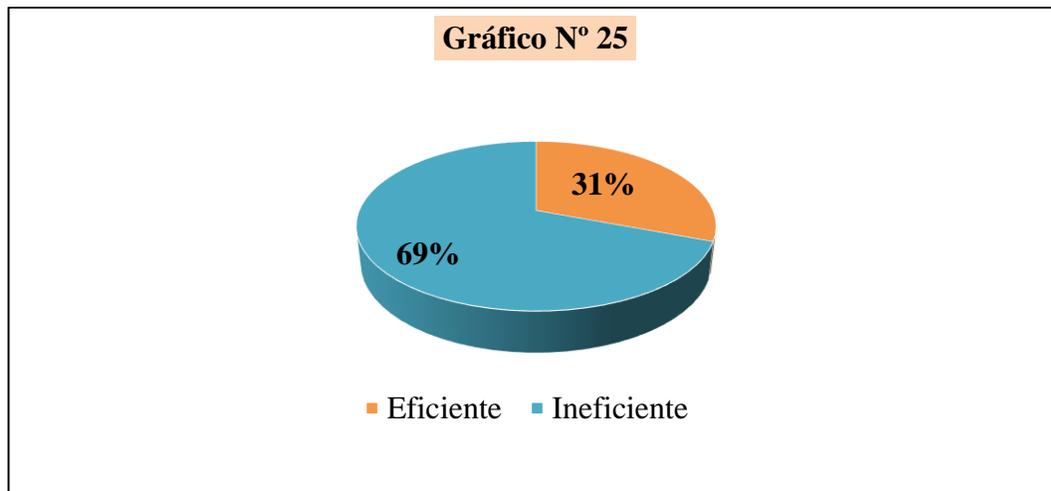
En el gráfico se observa que el 77% de las Mypes encuestadas no precisaron en que curso se capacitaron, el 15% se capacitó en Manejo empresarial mientras un 8% se capacitó en Marketing empresarial.

4.5 ¿Cuál es el rol de su empresa en materia de capacitación y evaluación a su personal?

TABLA N° 25

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Eficiente	4	31%
Ineficiente	9	69%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 25

En el gráfico se observa que el 69% de las Mypes el rol de su empresa respecto a la capacitación y evaluación de su personal es ineficiente, mientras que el 31% si considera eficiente.

4.6 El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación

TABLA N° 26

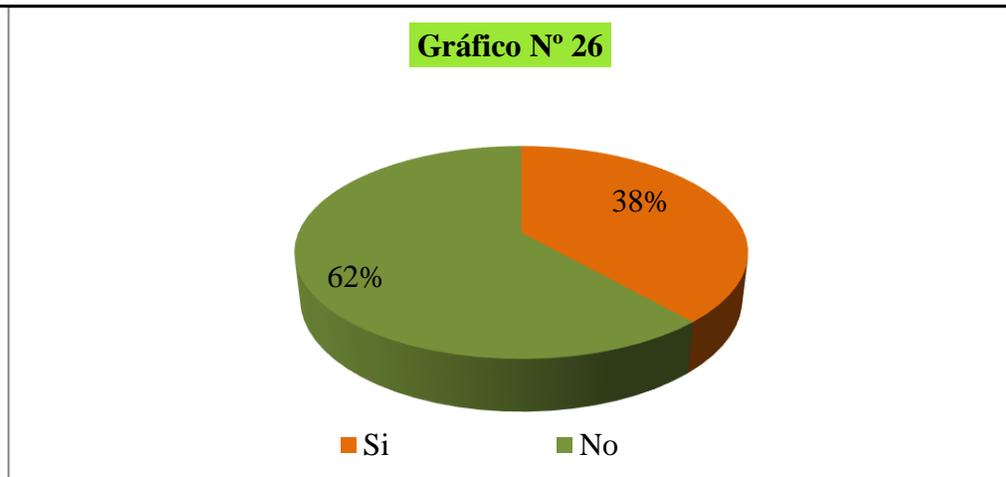
Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	38%
No	8	62%
Total	13	100%

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

4.7 ¿Cuántos cursos de capacitación recibiste?

TABLA N° 27

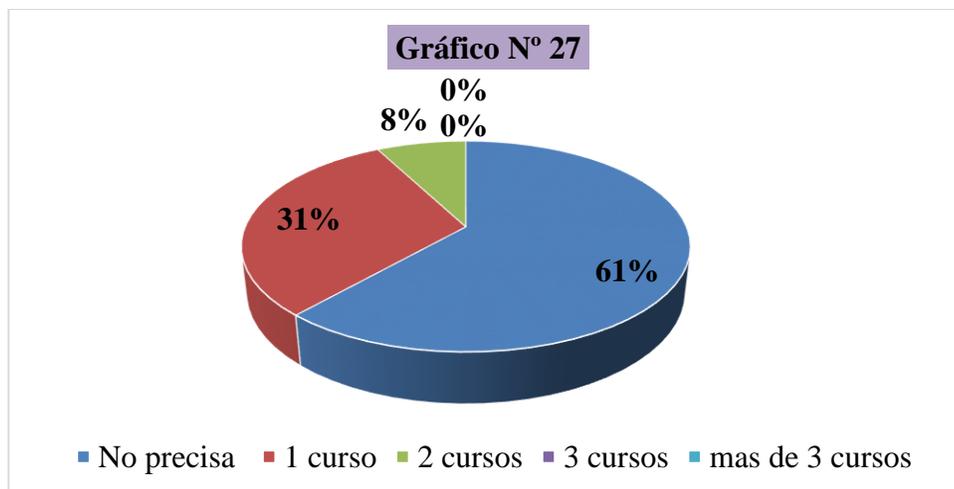
Descripción	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	62%
1 curso	4	31%
2 cursos	1	8%
3 cursos	0	0%
más de 3 cursos	0	0%
Total	13	100%



Fuente: Tabla N° 26

En el gráfico se observa que el 62% de las Mypes en estudio su personal no recibió capacitación, mientras que el 38% de las Mypes si capacitó a su personal.

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



Fuente: Tabla N° 27

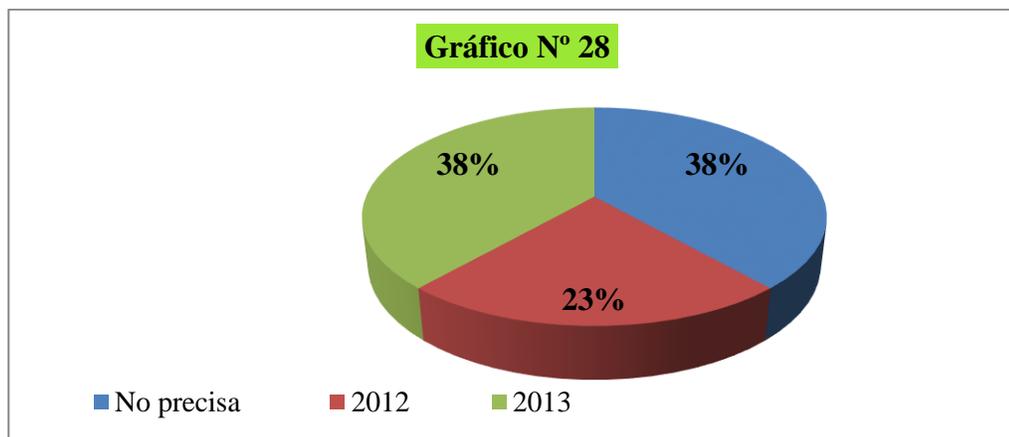
En el gráfico se observa que el 61% de las Mypes no precisaron en cuantos cursos se capacitaron, el 31% se capacito en un curso mientras que el 8% en dos cursos.

¿En qué años recibió más capacitación?

TABLA N° 28

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	38%
2012	3	23%
2013	5	38%
Total	13	100%

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



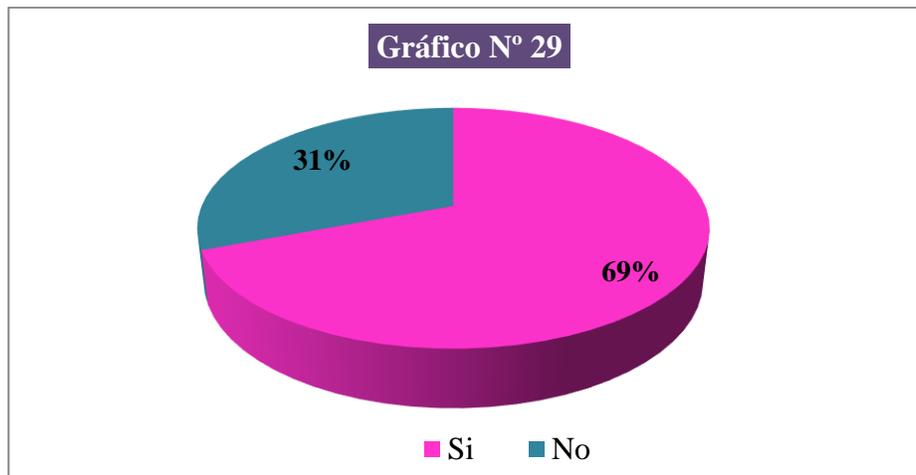
Fuente: Tabla N° 28

En el siguiente gráfico se observa que el 38% de las Mypes encuestadas no precisaron el año en que recibieron más capacitación, el 38% fue en el año 2013 y el 23% en el 2012.

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

TABLA N° 29		
Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	69%
No	4	31%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 29

En el gráfico se observa que el 69% de las Mypes si considera que la capacitación es una inversión y el 31% de las Mypes no considera una inversión.

**4.10 cree usted que un personal capacitado
constantemente es más eficiente en su trabajo**

TABLA N° 30

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	100%
No	0	0%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 30

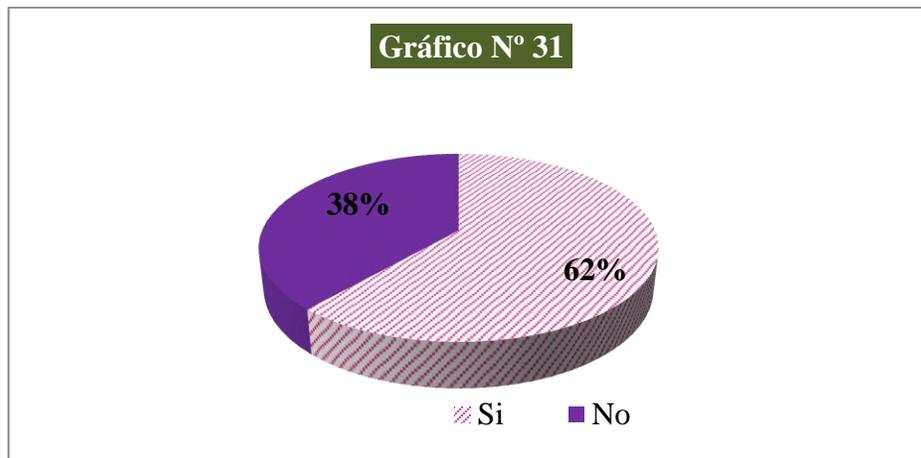
El 100% de las Mypes encuestadas considera que el personal capacitado sería más eficiente.

4.11 Considera Ud. Que la capacitación para su personal es relevante para su empresa

TABLA N° 31

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	62%
No	5	38%
Total	13	100%

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



Fuente: Tabla N° 31

Según el gráfico se puede apreciar que el 62% de las Mypes encuestadas si considera relevante la capacitación para su empresa y el 38% no lo considera relevante.

4.12 En qué temas se capacitan sus trabajadores

TABLA N° 32

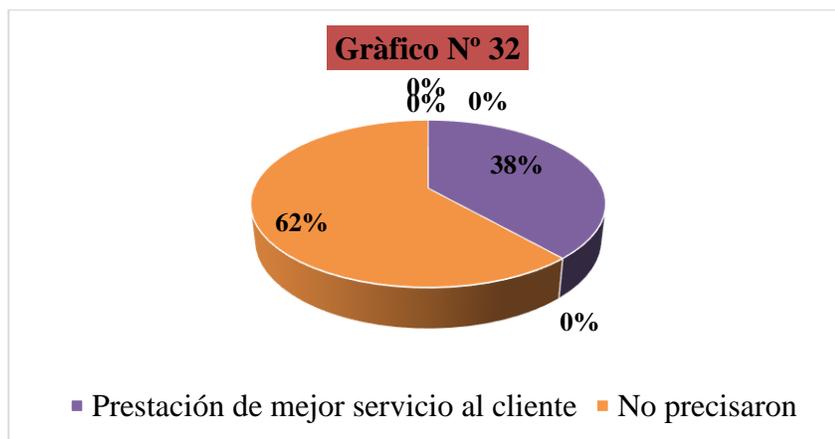
Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Gestión empresarial	0	0%
Manejo del Microcrédito	0	0%
Gestión Financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	5	38%
No precisaron	8	62%

Total

13

100%

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



Fuente: Tabla N° 32

En el gráfico se puede observar que el 62 % de su personal No preciso por que no se capacito mientras que el 38% se capacito en mejor servicio al cliente.