



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 COMERCIO-RUBRO COMPRA/VENTA DE
ROPA-CHIMBOTE, 2015.

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

AUTORA:

BACH. PILAR ROCÍO CRESPIÑ QUIÑONES

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE –PERÚ

2016



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 COMERCIO-RUBRO COMPRA/VENTA DE
ROPA-CHIMBOTE, 2015.

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

AUTORA:

BACH. PILAR ROCÍO CRESPIÑ QUIÑONES

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE –PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA **MIEMBRO**

AGRADECIMIENTO.

Agradezco en primer lugar a Dios por darme sabiduría y la fuerza, a mi Madre y familia por el apoyo incondicional en todo lo que me he propuesto: Asimismo, agradezco a mi tutor Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco, por las enseñanzas y el conocimiento que me transmitió en esta etapa de mi formación profesional.

DEDICATORIA

A Dios:

Esta investigación se lo dedico a Dios todo poderoso por trasmitirme sabiduría y fortaleza para culminar con éxito este trabajo de investigación.

A mi madre:

Epifanía Quiñones Liñán por su apoyo incondicional y por siempre estar a mi lado brindándome consejos para seguir adelante

A hermana:

Mirtha que partió a lado de nuestro creador, que desde el cielo me está enviando su bendición para poder culminar con éxito mis objetivos y poder darle a nuestra madre una mejor calidad de vida.

A mi asesor:

Mgtr. Fernando Vásquez Pacheco por transmitirme conocimiento de los temas importantes en esta etapa de mi formación profesional.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 16 Mypes de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios de las Mypes:** El 56% de los representantes legales de las Mypes encuestados, son adultos, el 62% son del sexo femenino y el 56% tiene secundaria completa. **Respecto a las características de las Mypes:** El 88% de las Mypes encuestadas, se dedica al sector y rubro por más de 3 años y el 88% son formales. **Respecto al financiamiento:** el 56% de las Mypes encuestadas financia sus actividades con fondos de terceros y el 64% ha obtenido su crédito financiero de entidades bancarias. **Respecto a la capacitación:** El 100% de las Mypes encuestadas, no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 81% de su personal no recibió capacitación y el 88% sí considera relevante a la capacitación para su empresa. Finalmente, se concluye que la mayoría de los Mypes necesitan del financiamiento para poder crecer y desarrollarse en el mercado; sin embargo, el crédito financiero que obtienen es a corto plazo; por otro lado, la poca valoración que tienen a la capacitación es una debilidad de las Mypes encuestadas; por lo tanto, sería conveniente que el Estado, debería empezar a implementar programas de capacitación ad hoc a las Mypes en general y a las Mypes estudiadas en particular.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, Mypes.

ABSTRACT

This research had as general objective: Identify and describe the characteristics of the funding and training of micro and small business sector trade-category buy / sell clothing Chimbote, 2015. The research was descriptive, to carry it out is he chose a targeted sample of 16 MYPES of a population of 25, who were applied a questionnaire of 27 closed questions, using the survey technique; with the following results: For entrepreneurs of MSEs: 56% of the legal representatives of MSEs surveyed are adults, 62% are female and 56% have completed secondary education. Regarding the characteristics of MSEs: 88% of respondents MYPES, he is dedicated to the sector and category for more than three years and 88% are formal. On financing: 56% of respondents MYPES finances its activities with third-party funds and 64% have obtained financial credit from banks. Regarding training: 100% of respondents MYPES not received training for the granting of credit, 81% of its staff received training and 88% does consider relevant to training for your company. Finally, it is concluded that most MSEs need financing to grow and develop in the market; however, they get financial credit is short term; on the other hand, the low value they have for training is a weakness of the MSEs surveyed; therefore, it is desirable that the State should start implementing ad hoc training programs MSEs in general and MSEs studied in particular.

Keywords: Financing, training, MSEs.

CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
CONTRA CARÁTULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTOS.....	iv
DEDICATORIAS.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
INDICE DE CUADRO.....	x
INDICE DE TABLAS.....	xi
INDICE DE GRÁFICOS.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	13
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	19
2.1 Antecedentes:	19
2.1.1 Internacionales.....	19
2.1.2 Nacionales.....	23
2.1.3 Regionales.....	28
2.1.4 Locales.....	29
2.2 Bases teóricas.....	31
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	31
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	42
2.2.3 Teorías de la empresa.....	49
2.2.3.1 Teorías de Mypes.....	57
2.2.3.2 Teorías del sector comercio.....	61
2.3 Marco conceptual.....	62
2.3.1 Definiciones de financiamiento.....	62
2.3.2 Definiciones de capacitación.....	63
2.3.3 Definiciones de empresas.....	64
2.3.3.1 Definiciones de micro y pequeñas empresas.....	65

2.3.3.2	Definiciones del sector comercio.....	66
III.	METODOLOGÍA.....	67
3.1	Diseño de la investigación.....	67
3.1.1	No experimental.....	67
3.1.2	Descriptivo.....	67
3.2	Población y muestra.....	67
3.2.1	Población.....	67
3.2.2	Muestra.....	67
3.3	Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	67
3.4	Técnicas e instrumentos.....	69
3.4.1	Técnicas:	69
3.4.2	Instrumentos.....	69
3.5	Plan de análisis.....	69
3.6	Matriz de consistencia.....	70
3.7	Principios éticos.....	71
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	72
4.1	Resultados.....	72
4.1.1	Respecto al objetivo específico 1.....	72
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2.....	73
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3.....	74
4.1.4	Respecto al objetivo específico 4.....	76
4.2	Análisis de resultados:	78
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1.....	78
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2.....	78
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3.....	79
4.2.4	Respecto al objetivo específico 4.....	80
V.	CONCLUSIONES.....	82
5.1	Respecto al objetivo específico 1.....	82
5.2	Respecto al objetivo específico 2.....	82
5.3	Respecto al objetivo específico 3.....	82

5.4	Respecto al objetivo específico 4.....	83
5.6	Conclusión general.....	83
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	85
6.1	Referencias bibliográficas.....	85
6.2	Anexos.....	93
6.2.1	Anexo 01: Cuestionario.....	93
6.2.2	Anexo 02: Tablas de resultados.....	97

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 01.....	72
Cuadro 02.....	73
Cuadro 03.....	74
Cuadro 04.....	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 Edad de los representantes legales de las Mypes.....	97
Tabla N° 02 Sexo de los representantes legales.....	98
Tabla N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales.....	99
Tabla N° 04 Estado civil de los representantes legales	100
Tabla N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales.....	101
Tabla N° 06 Tiempo que se dedica al sector y rubro empresarial.....	102
Tabla N° 07 Formalidad de las Mypes.....	103
Tabla N° 08 Número de trabajadores permanentes.....	104
Tabla N° 09 Número de trabajadores eventuales.....	105
Tabla N° 10 Motivos de formación.....	106
Tabla N° 11 Tipo de financiamiento.....	107
Tabla N° 12 Tipo de entidades financieras que ha obtenido los créditos.....	108
Tabla N° 13 Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga.....	109
Tabla N° 14 Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades.....	110
Tabla N° 15 En el año 2015: ¿Cuántas veces solicito crédito?.....	111
Tabla N° 16 En el año 2015. ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?.....	112
Tabla N° 17 En el año 2015: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	113
Tabla N° 18 En el año 2015. ¿Los créditos otorgados fueron los solicitados?.....	114
Tabla N° 19 En el año 2015 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?.....	115
Tabla N° 20¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito ?.....	116
Tabla N° 21¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido en los últimos dos años?.....	117
Tabla N° 22Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?.....	118
Tabla N° 23En que años recibió más capacitación:	119
Tabla N° 24El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?.....	120
Tabla N° 25¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?.....	121
Tabla N° 26¿Considera usted que la capacitación es relevante para su empresa?.....	122
Tabla N° 27¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01 Edad de los representantes legales de las Mypes	97
Gráfico N° 02 Sexo de los representantes legales.....	98
Gráfico N° 03 Grado de instrucción de los representantes legales.....	99
Gráfico N° 04 Estado civil de los representantes legales.....	100
Gráfico N° 05 Profesión u ocupación de los representantes legales	101
Gráfico N° 06 Tiempo que se dedica al sector y rubro empresarial.....	102
Gráfico N° 07 Formalidad de las MyPEs.....	103
Gráfico N° 08 Número de trabajadores permanentes.....	104
Gráfico N° 09 Número de trabajadores eventuales.....	105
Gráfico N° 10 Motivos de formación.....	106
Gráfico N° 11 Tipo de financiamiento.....	107
Gráfico N° 12 Tipo de entidades financieras que ha obtenido los créditos.....	108
Gráfico N° 13 Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga.....	109
Gráfico N° 14 Entidades financieras que le otorgan mayores facilidades.....	110
Gráfico N° 15 En el año 2015: ¿Cuántas veces solicito crédito?.....	111
Gráfico N° 16 En el año 2015. ¿En qué fue invertido el crédito solicitado?.....	112
Gráfico N° 17 En el año 2015:¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?.....	113
Gráfico N° 18 En el año 2015¿Los créditos otorgados fueron los solicitados.....	114
Gráfico N° 19 En el año 2015 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?.....	115
Gráfico N° 20¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito ?.....	116
Gráfico N° 21¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido en los últimos dos años?...	117
Gráfico N° 22Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?.....	118
Gráfico N° 23En que años recibió más capacitación:	119
Gráfico N° 24El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?..	120
Gráfico N° 25¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?.....	121
Gráfico N° 26¿Considera usted que la capacitación es relevante para su empresa...	122
Gráfico N° 27¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?.....	123

I. INTRODUCCIÓN

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (Mypes) en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países, convirtiendo a las Mypes en un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo a las economías de los países, por representar en términos cuantitativos mayor presencia en el ámbito empresarial **(Anabell, 2008)**.

Por lo anteriormente expresado, la relevancia económica de las Mypes en los países, ha dado lugar al desarrollo de programas y políticas dirigidas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias como la del Continente Europeo y de algunos países de América Latina.

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las Mypes como: capacitación, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación y la capacitación a estas empresas fueron vitales para generar el desarrollo y crecimiento de las economías de los países europeos **(Anabell, 2008)**.

Por otro lado, en América Latina y el Caribe, las Mypes representan entre el 95 y el 99% del total de empresas y su aporte es importante en términos de empleo, representando el 61% de la población económicamente activa; sin embargo, generan sólo un modesto 30% del PBI. Asimismo, son considerados motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (**Bernilla, 2006**).

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las Mypes. A este respecto, **León y Schereiner (1998)** establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos han tenido que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mypes.

Hablar de las Mypes en el Perú es referirse, sin duda, a un tema de enorme relevancia para la economía del país, dado que más del 98% de las empresas del país son micro y pequeñas, aportan más del 50% del Producto Bruto Interno (PBI) y son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas - formales e informales - se desarrollan con evidentes limitaciones que condicionan su desarrollo (**Weinberger, 2009**).

Asimismo, se menciona que en la economía peruana las Mypes son las mayores generadoras de empleo; sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte de los gobiernos de turno, al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos como: Chile, Brasil y México, de cuyas

experiencias se ha podido identificar que, básicamente se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Para poder resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la Mypes; en tal sentido, se debe promover la existencia de un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios (**Lourffat, 2012**).

En el Perú la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas, surgen por la necesidad de empleo que no han podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (**Gilberto, 2009**).

Lo dicho por el autor anterior, lamentablemente no cubre la gran demanda de las Mypes por recursos financieros; ante ello, es necesario incorporar nuevos mecanismos alternativos que tiendan a disminuir el alto costo del crédito al que se enfrentan las Mypes, dentro del cual se tiene la alternativa de implementar los Fondos de Capital de Riesgo (**Torres, 2010**).

Asimismo, es relevante señalar que no sólo el financiamiento es la variable que incide o tiene relación con la rentabilidad de las Mypes, sino también la capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad, la globalización y la rentabilidad.

Por su parte, el **Ministerio de la Producción (2011)** indica que 8 de cada 10 Mypes fracasan en sus primeros 5 años; siendo uno de sus principales factores el no contar con información actualizada, consistente y al instante que les permita tomar decisiones concretas y correctas para satisfacer la demanda de un determinado mercado en condiciones competitivas, sea este nacional o internacional.

En la región Ancash, el 99.33% del total de empresas son Mypes, siendo uno de los pilares económicos de la región. En los últimos años, el PBI de Ancash ha tenido un comportamiento creciente, por ejemplo, en el 2008 alcanzó el nivel más alto de crecimiento con una tasa de 8.8%, respecto del año anterior. Sin embargo, en el último periodo 2008/2009, el crecimiento fue mínimo, apenas alcanzó el 0.1%. No obstante, para el 2009, la participación de los distintos sectores en el valor agregado bruto de esta región fue: Minería con 29.5%, seguido de otros servicios con 16.2%, Manufactura con 12.2%, Construcción con 8.5% y el sector de Transportes y Comunicaciones con 7.8% (**Ministerio de la Producción, 2012**)

Por otro lado, **León (2014)** indica que en la región Ancash, las Mypes presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, lo que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Asimismo, la escasa capacitación de las Mypes no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos se debe porque los microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial; es decir, son renuentes al cambio. Por ello, las Mypes en la región Ancash casi no cuentan con financiamiento, tampoco con la capacitación adecuada para hacer surgir sus negocios. Finalmente, tampoco cuentan con las condiciones adecuadas para formalizarse.

En la ciudad de Chimbote donde hemos desarrollado el estudio, existen muchos establecimientos de negocios conocidas como Mypes del sector comercio rubro

compra/venta de ropa. Estas Mypes en su mayoría se encuentran ubicadas en la Av. Manuel Ruiz y Espinar, se dedican esencialmente a la compra/venta de ropa; sin embargo, se desconoce las principales características del financiamiento y capacitación de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, tasa de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener financiamiento, si reciben capacitación cuando se les otorga algún préstamo financiero, si capacitan o no sus trabajadores, entre otros aspectos. Por lo tanto, existe un vacío del conocimiento.

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

¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015?

Para responder al enunciado del problema, planteamos el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015.

Para conseguir el objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los representantes legales o dueño de las Mypes del ámbito de estudio, 2015.
2. Describir las características de las Mypes del ámbito de estudio, 2015.
3. Describir las características del financiamiento de las Mypes del ámbito de estudio, 2015.
4. Describir las características de la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio, 2015.

La presente investigación se justifica porque permitirá llenar el vacío del conocimiento; es decir, permitirá conocer las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra/venta de ropa de Chimbote.

También, la presente investigación se justifica porque desde el punto de vista práctico, permitirá contar con datos estadísticos precisos sobre las características del financiamiento y la capacitación de la Mypes del sector comercio–rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015.

Asimismo, la presente investigación servirá para obtener mi título de Contador Público, lo que a su vez servirá para que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, y la Escuela Profesional de Contabilidad, cumplan con lo establecido por el SINEACE, que tiene por finalidad garantizar a la sociedad que las instituciones educativas públicas y privadas ofrezcan un servicio educativo de calidad.

Finalmente, la presente investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares de las Mypes del sector comercio del distrito de Chimbote, provincia de Santa y otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Alfaro (2004) en su investigación denominada: “Diagnóstico y Alternativas de Solución para facilitar el acceso a financiamiento a las Micro Empresas, ubicadas en la zona metropolitana de San Salvador”. El Salvador, cuyo objetivo general fue: Recopilar información relacionada con las causas por las cuales a los microempresarios les es difícil el acceso al financiamiento en las instituciones financieras en el área Metropolitana de San Salvador, y los objetivos específicos fueron: 1. Identificar los beneficios que podrán obtener las microempresas al tener acceso a un financiamiento. 2. Conocer las condiciones crediticias exigidas por las instituciones financieras para el otorgamiento del crédito. 3. Conocer qué tipo de garantías posee el microempresario para respaldar un crédito. En la investigación se utilizó el método explicativo. La población a investigar fueron los microempresarios propietarios de sus negocios y que estén ubicados en el área Metropolitana de San Salvador. Obteniéndose los siguientes resultados: 1. la gran mayoría de microempresarios son mujeres, característica que favorece a este sector, por el alto grado de responsabilidad familiar que asume el género femenino, en el sentido que la fuente de ingreso que mantiene al núcleo familiar es la microempresa que tienen a su cargo. 2. El rango de edad de los microempresarios entrevistados oscilan entre los 26 a 55 años, lo que significa que en su mayoría son personas jóvenes y adultos con plena capacidad de desarrollo empresarial. 3. La mayoría de microempresarios

posee un nivel de estudio entre el rango de aceptable a profesional. 4. En relación a la ubicación del negocio de los microempresarios, muchos de ellos los tienen en calidad de alquilados o en propiedad de la alcaldía. 5. El 89% de los microempresarios entrevistados se dedican al sector económico comercio. 6. Únicamente el 46% de los microempresarios entrevistados han sido sujetos de crédito. 7. Los créditos recibidos lo han invertido en sus negocios. 8. Una gran parte de los microempresarios no poseen garantías reales como: hipotecas o un fiador que respalde el crédito que solicita, si no que les es más factible poder dar en garantía sus bienes del hogar, maquinaria o equipo y mercadería. 9. Las fuentes de financiamiento de los microempresarios, en un 50% han sido sujetos de crédito de algunos Bancos (Banco Agrícola Comercial, Banco Salvadoreño y Banco de Fomento Agropecuario), las Federaciones de Cajas de Crédito (FEDECREDITO), Organizaciones no Gubernamentales (ONG's), prestamistas y otras instituciones; las cuales les han financiado a tasas de interés que oscilan entre el 24% y el 59% anual. 10. Los microempresarios consideran que las instituciones más accesibles para obtener un financiamiento son la Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO), y algunos Bancos Comerciales como el Banco Agrícola Comercial y Banco Salvadoreño. 11. Una buena parte de los microempresarios consideran que no es fácil obtener un crédito hoy en día. 12. Una de las cualidades que deben poseer los microempresarios para poder ser sujetos de créditos, es la puntualidad

García, Levitsky y Hojmark (2001) en su investigación denominada: “La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial en América Latina y el Caribe” La Paz – Bolivia, llegaron a los siguientes resultados: Es fundamental que las MYPE tengan disponibilidad y acceso a servicios financieros y a sistemas de educación y capacitación eficaces y de calidad, para que de esta manera puedan adquirir conocimientos,

capacidades y tecnología que les permita participar en el entorno mundial en forma competitiva. Lo antes mencionado por los autores es de total relevancia, el acceso al financiamiento del sistema financiero permitirá a las Mypes a tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo), entre otras. También mencionan que es vital tener implementado un sistema de educación y capacitación eficaces y de calidad, porque permitirá obtener nuevas tecnologías, rentabilidad más alta y actitudes más positivas. Lo que permitirá mejorar el conocimiento del puesto a todos los niveles; crear mejor imagen y, sobre todo, tener una participación más competitiva en el mundo de los negocios.

Bárcena, Prado, Cimoli y Pérez (2013) en su investigación denominada: “Cómo mejorar la Competitividad de las Mypes en la Unión Europea y América Latina y el Caribe”- España, llegaron a los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, mencionan que las empresas y en especial las Mypes, tienen grandes necesidades financieras para ampliar capacidades, adquirir competencias, desarrollar estructuras productivas y gerenciales, e implementar estrategias. Así, el financiamiento adquiere un carácter instrumental para el logro de los principales objetivos que se persiguen: crear condiciones para reducir la brecha de productividad e incrementar la competitividad de las Mypes. Por lo tanto, para avanzar en el desarrollo de un sistema que contemple en forma integrada el financiamiento se necesita una visión de conjunto de las necesidades financieras de las Mypes y de las restricciones que enfrentan para la obtención de créditos.

Taveras (2005) en su investigación denominada: “Financiamiento Bancario” .República Dominicana, llegó a los siguientes resultados: que es relevante la obtención de financiamiento bancario y/o de un tercero, depende mucho de la seriedad y cumplimiento de las amortizaciones de dichos créditos obtenidos por parte de las entidades bancarias. Asimismo, nos relata el caso Toto Dava de nacionalidad Haitiana, quien trabajaba en un fábrica de muebles, pues era un inmigrante y narra que dicho obrero solicitó un préstamo personal por un importe mínimo, el cual pago puntualmente. Luego del tiempo fue calificando para importes mayores de préstamos y en poco tiempo decidió independizarse e instalar una modesta fábrica de muebles que creció rápidamente, daba la seriedad y cumplimiento de Toto y la calidad de la mercancía que el novel microempresario ofrecía a sus clientes y el cumplimiento para con sus proveedores -financistas. Como resultado, el gran luchador haitiano se forjó una buena posición económica que le permitió educar con esmero a su hijo e invirtió también en nuevos negocios, acrecentando aún más sus ingresos económicos.

Flores y Flores (2011) en su investigación denominada: “La importancia de la capacitación en las micro y pequeñas empresas artesanales del Valle del Mezquital Estado de Hidalgo” México, cuyo objetivo general fue: Mostrar la importancia de la capacitación y la innovación tecnológica de las microempresas artesanales del valle del Mezquital del Estado de Hidalgo. Llegando a los siguientes resultados: Al ofrecer capacitación, asesoría y asistencia técnica en diseño, procesos productivos y comercialización de productos artesanales a las comunidades y/o grupos de artesanos organizados, mejoraran la calidad de los productos que tradicionalmente se elaboran y generar nuevos productos artesanales, con innovaciones en diseño y producción. Asimismo, concluyen haciendo mención que al ofrecer capacitación,

asesoría y asistencia técnica en diseño, procesos productivos y comercialización de productos, se mejorará la calidad y se logrará que las Mypes sea más competitivas a nivel mundial.

También , los autores citados, establecen que los cursos y seminarios en los que se manejan una serie de temas como: administración de proyectos tecnológicos, propiedad intelectual, conocimiento, gestión de la tecnología, análisis y redacción de patentes, creación de valor, formación de emprendedores, estrategias de obtención de capital de riesgo para el desarrollo de empresas tecnológicas, estímulos fiscales para el desarrollo tecnológico, evaluación de riesgos para proyectos tecnológicos, figuras de protección intelectual, fuentes de financiamiento para el apoyo al desarrollo tecnológico, generación de nuevos productos, inteligencia competitiva, modelos de innovación, planeación estratégica empresarial, financiera, operativa y tecnológica de una empresa, plan de negocios, posicionamiento competitivo, prácticas de creación de valor y transferencia de tecnología; se logrará un instrumento fundamental para inducir la cultura empresarial para la competitividad.

2.1.2 Nacionales

En este informe de investigación se entiende por antecedentes nacionales todos aquellos trabajos de investigación realizados por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Ancash; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Camarena (2011) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, Pucallpa, periodo 2009-2010”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales

características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. **Y los objetivos específicos fueron:** 1. Describir las características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio. 2. Describir las características de las Mypes del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las Mypes del ámbito de estudio. 4. Describir las principales características de la capacitación del las Mypes del ámbito de estudio. En la investigación se utilizó el método descriptivo con una muestra de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** a) El 80% de los microempresarios su edad fluctúa entre los 26 a 60 años. b) El 80% son del sexo masculino. c) El 50% tiene grado de instrucción de secundaria incompleta. **Respecto a las características de las MYPES:** d) El 100% de las Mypes estudiadas tienen más de tres años en el rubro empresarial. e) El 80% posee un trabajador permanente. f) El 70% no tiene ningún trabajador eventual. g) el 70% se formaron por subsistencia. **Respecto al financiamiento:** h) El 90% obtuvo financiamiento de terceros. i) El 78% obtuvieron financiamiento mediante usureros. j) El 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2009 fueron de corto plazo. k) En el año 2010, el 78% obtuvo crédito de usureros. j) El 100% de los microempresarios que recibieron créditos en el año 2010, obtuvieron créditos a corto plazo y en los años 2009 y 2010 l) El 78% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. **Respecto a las principales características de la capacitación:** 1) El 90% no recibieron capacitación al otorgamiento del crédito. 2) el 90% no recibió capacitación en los dos últimos años. m) el 90% no especificó el tipo de capacitación n) el 70% del personal no ha recibido capacitación. o) el 90% declaró que sí considera que la capacitación

es una inversión p) el 60% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas.

Mantilla (2011) en su investigación titulada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro confecciones de prendas de tela deportivas del distrito de Trujillo, período 2009-2010”, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial en el rubro confecciones de prendas deportivas de tela del distrito de Trujillo, periodo 2008 - 2009.. Y los objetivos específicos fueron: 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las MYPES del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio. 4. Describir las principales características de la capacitación de las MYPE del ámbito de estudio. 5. Describir las principales características de la rentabilidad de las MYPE del ámbito de estudio. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra 20 de MYPE de una población; a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** a) Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados: el 95% son adultos, el 60% son del sexo femenino y el 65% de los representantes legales de las MYPE poseen instrucción secundaria completa. b) **Respecto a las Mypes y los trabajadores:** el 95% tienen más de tres años dedicados al rubro y sector, el 100% de encuestados poseen de dos a siete empleados en sus negocios, el 65% del personal sí recibió algún tipo de capacitación, el 92% del personal participó en un curso de capacitación, el 100% consideran a la capacitación una inversión y el 100% sí considera relevante a la

capacitación. c) **Respecto a las características del financiamiento:** en el año 2009 el 92% de los empresarios que recibieron crédito entre 3,000 a 10,000 nuevos soles, el 16.67% lo hicieron en la banca comercial, el 84% solicitó una sola vez en el año 2009, el 91.67% invirtieron el crédito en capital de trabajo. d) **Respecto a las características de la capacitación:** el 80% no recibieron capacitación previa al otorgamiento del micro crédito financiero, el 60% participaron en un curso de capacitación en los dos últimos años, el 30% participaron en dos cursos y el 30% participaron en el curso de manejo empresarial.

Quispe (2015) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro producción / venta de calzado el porvenir - Trujillo, 2014”, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento y capacitación de las Mypes del sector comercio-rubro producción y venta de calzado del distrito del Porvenir de Trujillo, 2014. Y los objetivos específicos fueron: 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las Mypes del ámbito de estudio. 3. Describir las principales características del financiamiento de las Mypes del ámbito de estudio. 4. Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio. En la investigación se utilizó el método descriptivo con una muestra de 70 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** a) La mayoría 85% de los representantes legales o dueños de las Mypes encuestadas son adultos. Es decir, su edad fluctúa entre 31 y 41 años. b) El 64% de los representantes legales o dueños encuestadas son del sexo masculino. c) El 23% tienen instrucción superior no universitaria completa. d) El 33% de los representantes legales o dueños de las Mypes encuestados son

convivientes. e) El 64% de los representantes legales o dueños de las Mypes encuestadas son empresarios. **Respecto a las características de las Mypes:** a) El 64% de las Mypes encuestadas se dedican por más de tres años. c) En cuanto a su formalidad el 64% de las Mypes encuestadas son informales. d) El 31% de las Mypes encuestados no tienen trabajadores permanentes. **Respecto al financiamiento:** e) El 64% de las Mypes encuestadas financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 36% lo hizo con recursos financieros propios. e) El 61% de las Mypes encuestadas que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades bancarias (sistema no bancario). f) El 65% de las Mypes encuestadas que solicitaron créditos de terceros lo hicieron en el Banco de Crédito. g) El 57% de las Mypes encuestadas que solicitaron créditos de terceros dijo que el sistema bancario fue el que les otorgó mayores facilidades en la obtención de sus créditos. h) El 60% de las Mypes encuestadas que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados. i) La mitad el 50% de las Mypes encuestadas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo y poco más 40% fue de largo plazo. j) Finalmente, el 23% de las Mypes encuestadas que solicitaron crédito de terceros, lo invirtieron en el mejoramiento de sus locales y el 49% lo hizo en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación:** a) el 90% de las Mypes encuestadas, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. b) El 90% de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si recibieron capacitación. c) El 60% de las Mypes encuestada dijeron que la capacitación es una inversión para su empresa. d) El 60% de las Mypes encuestas la capacitación sí es relevante para la empresa.

2.1.3 Regionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes regionales todos los trabajos de investigación realizados por algún investigador en cualquier ciudad de la región Ancash, menos en la Provincia de Santa; sobre las variables y unidad de análisis de nuestra investigación.

Dado que no se ha podido encontrar trabajos a nivel regional sobre el sector y rubro, vamos a considerar el siguiente trabajo del sector comercio-rubro abarrotes de Casma:

Casana (2013) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - rubro abarrotes de Casma 2011-2012” cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma, periodo 2011-2012. Y los objetivos específicos fueron: 1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características de las Mypes del ámbito de estudio 3. Describir las principales características del financiamiento de las Mypes del ámbito de estudio. 4. Describir las principales características de la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio. 5. Describir las principales características de la rentabilidad de las Mypes del ámbito de estudio. La investigación fue descriptiva, se escogió en forma dirigida una muestra de 6 Mypes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** el 100% de los representantes o empresarios son adultos, sus edades fluctúan entre 26 a 60 años, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de ocupación

comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil soltero. **Respecto a las características de las MYPE:** el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las Mypes son formales en el sector comercio. **Respecto al financiamiento:** el 67% de los empresarios tiene su financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, y el 100% de los encuestados aseguran que su empresa ha mejorado con el financiamiento recibido. **Respecto a la capacitación:** el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresarios no ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% del personal que labora en los centros comerciales no obtuvieron ningún curso de capacitación; finalmente, el 100% de los empresarios consideran la capacitación como una inversión.

2.1.4 Locales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes locales todos los trabajos de investigación realizados por algún investigador en cualquier ciudad de la Provincia de Santa; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Lujan (2013) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de

textilería del distrito de Chimbote, 2010-2011”, cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro-compra/venta de textilería del distrito Chimbote, periodo 2010-2011. Y los objetivos específicos fueron: 1.- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio. 2.- Describir las principales es características de las Mypes del ámbito de estudio. 3.-Describir y analizar las principales características del financiamiento de las Mypes del ámbito de estudio. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 15 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas. Obteniéndose los siguientes resultados. **Respecto a los empresarios:** a) El 100% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son personas adultas. Es decir, su edad fluctúa entre 24 y 50 años. b) El 53% de los representantes legales de las Mypes estudiadas son del sexo masculino. c) El 55% de los micro empresarios estudiados tienen grado de instrucción de superior universitaria completa. d) El 80% de los microempresarios estudiados son de ocupación comerciantes. **Respecto a las características de las Mypes** a) El 100% de los microempresarios estudiados se dedican al rubro hace más de 3 años. b) El 80% de las Mypes estudiadas son formales. c) El 74% de las Mypes estudiadas solo tienen un trabajador eventual y el 74 no tienen ningún trabajador permanente. d) El 100% de las Mypes estudiadas se formaron con la finalidad de obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** a) El 60% de las Mypes estudiadas financian sus actividades productivas con préstamos financieros de terceros y el 20% lo hacen con recursos financieros propios. b) El 80% de las Mypes dijeron que las entidades del sistema no bancario dan mayores facilidades. d) El 80% de las Mypes que solicitaron créditos financieros de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo. e) El 60% de las Mypes estudiadas que solicitaron créditos de terceros,

utilizaron dichos créditos como capital de trabajo y el 40% los utilizaron en arreglo de sus locales y en la compra de activos fijos.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

Silupú (2013) establece que, en la mayoría de veces cuando nos preguntamos sobre la estructura de financiamiento que siguen o deben de seguir las Mypes, nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas. Por otro lado, se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno generalmente encuentra es que el costo de la deuda es menor que el costo de los recursos propios, es por eso que optan las empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma. Además, la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al del pago del impuesto (ahorro fiscal).

La autora antes mencionada, también señala que para el mundo de las micro finanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las Mypes vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector Mypes muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. A este respecto, existe una regla básica dentro de las

finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento.

Si bien es cierto que el dueño de la Mypes no suele ser un experto en finanzas; sin embargo, debe tener los sentidos bien abiertos y aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Para hacer más claro lo dicho por Silupú, mencionamos algunas teorías sobre el costo del capital, etc:

Teoría del costo de capital

Según **Besley (2001)**, el costo del capital es el rendimiento promedio requerido por los inversionistas de la empresa, la cual determinará la cantidad que debe pagarse para atraer fondos, A esto se le llama costo de capital, y representa la tasa mínima de rendimiento que debe obtenerse a partir de las inversiones para asegurar que el valor de la empresa no disminuya. Por ejemplo, una persona que invierte sus ahorros en instrumentos financieros en cualquier proyecto, el capital de trabajo vendría ser la tasa mínima de rendimiento que debemos espera ganar por dicho inversión.

Costo de la deuda:

Para **Wikihow (s/f)**, el costo de deuda es la tasa efectiva que paga una empresa por sus deudas actuales con instituciones financieras, socios o terceros. Estas deudas pueden estar en forma de bonos, préstamos y otros. Es decir son los pagos a futuros por cualquier compromiso que exija la empresa con algunos costos para ella, en pocas palabras vendría ser pagar un poco más de lo que se recibió. Las empresas pueden calcular el costo

de deuda tanto antes como después de impuestos. Debido a que los pagos de intereses suelen ser deducibles de impuestos, se utiliza más a menudo el costo de deuda después de impuestos. El costo de deuda es muy útil para calcular la tasa de interés más adecuada para las necesidades financieras de una empresa. También se puede usar para medir el riesgo de la empresa porque las empresas de alto riesgo tienen costos más altos en comparación con las demás.

Por su parte, para **Trujillo (2010)**, la provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas, dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos; por lo tanto, obtener recursos financieros es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

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

Teoría tradicional de la estructura financiera

Alarcón (2007) establece que, la Teoría de Modigliani y Miller (M&M), es una de las teorías del financiamiento más destacadas en el mundo, cuyo objetivo principal fue estudiar los efectos sobre el valor de la misma. Según esta teoría, la estructura financiera óptima será aquella que “maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital”. Esta estructura de no ser apropiada, puede representar una restricción a las decisiones de inversión y, por lo tanto, al crecimiento de la empresa. El análisis desarrollado por M&M constó de dos etapas: En la primera, establecieron la independencia del valor de la empresa respecto a su estructura de financiamiento. En la segunda, se tomó en consideración el impuesto sobre el ingreso de las empresas, lo que les permitió concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En esta valoración participan las variables de: ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permitieron definir y calcular la rentabilidad financiera de la organización.

La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones, las cuales son:

Proposición I: Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

Proposición II: Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas

esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento.

Proposición III: Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada.

La Teoría de la Jerarquía Financiera (PeckingOrder)

Una propuesta alternativa a la Teoría del Equilibrio Estático, la formularon **Myers y Majluf (1984)** citado por **Hennings (2014)**, esta teoría manifiesta que las empresas optan por la financiación externa, solo si la autofinanciación es insuficiente. En esta teoría, el atractivo por los ahorros impositivos es por intereses del endeudamiento, el riesgo de la insolvencia financiera, son consideraciones secundarias.

Fuentes de financiamiento:

Según **Briceño (2009)**, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si se demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Asimismo, según **Briceño (2009)**, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo: Significa que se paga en un año o menos. Generalmente este tipo de financiación se utiliza para satisfacer las necesidades producidas por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales en la posición financiera de la compañía lo mismo que se hace a los gastos permanentes de la empresa. Un ejemplo claro es cuando se emplea para proporcionar capital de trabajo extra o para conseguir financiación provisional para un proyecto a largo plazo.

Está conformado por:

Crédito Comercial: Es el ofrecimiento de crédito por parte de un proveedor de productos y servicios, a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Ambos pactan una fecha de pago que obviamente el cliente deberá respetar y cumplir porque de lo contrario puede caberle alguna acción legal en su contra por no respetar conforme el plazo estipulado.

Crédito Bancario: es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos. El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa para la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Es decir es un tipo de financiamiento a corto

plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.

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

Línea de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Papeles Comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

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

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

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

Está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa(arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

En nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

Reguladas por la SBS	Bancos	Banca múltiple, Banco de la Nación, Banco Agropecuario.
	Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, Caja Metropolitana, EDPYME, Cooperativas de Ahorro y Crédito autorizadas a captar de pósitos del público y Empresas Financieras.

No Reguladas por la SBS	Privado	ONG.
		Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa, Comercializadora, entre otras.
	Público	Banco de Materiales (BANMAT).
	Prestamistas	Transportistas, mayoristas, proveedores, otros comerciantes, habilitador informal, tienda o bodega familiar, amigo o vecino, préstamo individual, entre otros.
	Junta o Pandero.	

Fuente: " El financiamiento informal en el Perú: Lecciones de tres sectores", Javier Alvarado, Felipe Portocarrero, Carolina Trivelli y otros.

Sin embargo, el financiamiento se clasifica según su formalidad y confianza:

1) Fuentes de financiamiento formal

En base a las investigaciones de **Alvarado, Portocarrero, Trivelli y otros. (2001)**, las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS, tales como:

- **Entidades financieras no bancarias:** cajas rurales, cajas municipales, EDPYME, y cooperativas de ahorro y crédito. Cabe mencionar que el financiamiento de las entidades financieras de confianza permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.
- **Bancos en el Perú:** Los Bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector.

- **Cajas municipales de ahorro y crédito:** Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios.
- **Cajas rurales de ahorro y crédito:** Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe mencionar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes.
- **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa:** Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos. Estas instituciones nacieron como ONG Micro financieras y a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas.
- **Cooperativas de Ahorro y Crédito:** Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Las mismas que están autorizadas a recibir depósitos y hacer todo tipo de préstamos a sus miembros.

2) Fuentes de financiamiento semiformal

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

3) Fuentes de financiamiento informal

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

- a. **Agiotistas o prestamistas profesionales:** Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien.

- b. **Juntas:** Son mecanismos que incluyen la movilización de ahorros y el otorgamiento de créditos. En esta modalidad, existe un grupo en el cual el nivel de conocimiento y/o las relaciones sociales suelen ser muy fuertes, se acuerda ahorrar una cierta cantidad de dinero en un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los

integrantes. El crédito termina cuando todos los miembros reciben el crédito.

- c. **Comerciantes:** Son quizá la fuente más extendida de créditos informales. Entre ellos destacan las tiendas o bodegas locales, los compradores de productos finales y los proveedores de insumos. Muchas veces estos préstamos se dan bajo la modalidad de contratos interrelacionados.

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

2.2.2 Teorías de la capacitación:

Chacaltana (2005) nos informa sobre las teorías de capacitación laboral. Existen tres importantes teorías en materia de capacitación: (a) Teoría de las inversiones en capital humano. (b) Teoría estándar. Y (c) teoría de la capacitación bajo competencia imperfecta. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías.

Teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por **Becker (1964)**. Esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores, la capacitación puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la empresa pero para ello se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión los desembolsos en capacitación

producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El principal problema analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede revender el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aún, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores.

Teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo es la comparación de los beneficios con los costos de la capacitación. El modelo grafica los ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a la experiencia laboral ganada. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

El nivel de inversión en capital humano eficiente es aquel que optimiza el valor presente de la diferencia entre beneficios y costos a lo largo del tiempo.

Teoría de la capacitación bajo competencia imperfecta

Stevens (1994) propone el concepto de “capacitación transferible”. Para este autor, el término “transferible” intenta identificar a aquella capacitación que es de utilidad para al menos una firma más, en adición a la que proporciona la capacitación. Desde su punto de vista, las habilidades para las que existe un mercado externo más amplio, son “más transferibles” que aquellas de utilidad para sólo unos cuantos empleadores. La capacitación específica sería aquella para la que no hay mercado externo, y la capacitación general sería el caso extremo en el que el mercado externo es muy amplio. El tamaño del mercado externo para las habilidades proporcionadas por la empresa es importante porque afecta el grado de competencia entre empleadores. Es esta competencia imperfecta la que da origen a una externalidad crucial en los beneficios de la capacitación: si hay la posibilidad de que después de haberse capacitado el trabajador se traslade a otra empresa que le pague menos que su productividad marginal (pero más que lo que gana actualmente), esa otra empresa obtendrá parte del retorno esperado a la capacitación.

Capacitación y competencias.- Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes (**UNMSM, 2005**).

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

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

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

2) **Asistencia técnica.** Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos **(MTPE, 2006)**. Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos

(productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona (**Proinversión, 2006**).

3) Asesoría. Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización (**MTPE, 2006**).

4) Consultoría. Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial (**MTPE, 2006**).

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

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

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

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

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

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

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

Marco legal de la capacitación de la Mype en el Perú.

Según la Ley N.º 28015, El Estado promueve, a través del CODEMYPE y de sus Programas y Proyectos, la oferta y demanda de servicios y acciones de capacitación y asistencia técnica en las materias de prioridad establecidas en el Plan y Programas Estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las MYPE, así como los mecanismos para atenderlos.

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

- ✓ La creación de empresas.
- ✓ La organización y asociatividad empresarial.
- ✓ La gestión empresarial.
- ✓ La producción y productividad.

- ✓ La comercialización y mercadotecnia.
- ✓ El financiamiento.
- ✓ Las actividades económicas estratégicas.
- ✓ Los aspectos legales y tributarios.

Los programas de capacitación y asistencia técnica deberán estar referidos a indicadores aprobados por el CODEMYPE que incluyan niveles mínimos de cobertura, periodicidad, contenido, calidad e impacto en la productividad. (Artículo 16 de la Ley 28015)

Por otro lado el Congreso de la República del Perú promulgó el 02/07/2013 la Ley 30056: “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo y el crecimiento empresarial - Artículo 14°, promoción de la actividad privada

No solo se ha incorporado a las medianas empresas como las receptoras de la promoción de las acciones de capacitación y asistencia técnica, sino, también se ha ampliado la regulación de la capacitación que se brindarán a estas empresas, mediante la actuación conjunta del Ministerio de Trabajo, de la Producción y de Educación. **(Thompson 2013).**

Programas de apoyo a la capacitación de la Mype en el Perú

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

Programa Mi Empresa El actual gobierno ha considerado que las necesidades de los emprendedores y la Mype, en comercialización,

financiamiento, infraestructura, tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas, desde mayo del año en curso, por el programa Mi Empresa del MTPE.

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

2.2.3 Teorías de la empresa:

Teoría de la Empresa de Coase

En economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas. Un mercado competitivo es aquel donde existen muchas empresas compitiendo en el mercado. Cada una de ellas lucha por conseguir y retener clientes.

Competencia perfecta: En un mercado muy competitivo en donde las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dice que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de oferta y demanda. Es por ello que a las empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio; es decir, las empresas que operan en este tipo de mercado no pueden de manera individual modificar los precios, sólo aceptan los precios que se determinan en el mercado competitivo.

Monopolios: En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en

capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta pero a un precio mucho mayor. Una de las desventajas, al menos desde el punto de vista teórico, es que el monopolio absorbe una parte del bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por estos dos motivos el monopolio se considera una estructura industrial ineficiente.

Competencia monopolística: son, como lo indica su nombre, industrias donde hay muchas empresas pero cada una tiene un control limitado sobre un sector del mercado y cierto nivel de discrecionalidad para establecer precios que dependen de su grado de diferenciación. En estas industrias es relativamente fácil entrar y salir al mercado.

Mercados oligopólicos: están constituidos por un número limitado de empresas que compiten en cantidad o precio dependiendo del modelo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede terminar en una guerra de precios.

Lo interesante de estos mercados es que no tienen una teoría de la empresa. Es por ello que **Coase (1937)**, hace una importante contribución a la teoría económica al subrayar la importancia de las organizaciones, pues con ello se deja de pensar en la empresa como una simple Caja Negra. Las organizaciones existen como las conocemos porque resulta costoso utilizar el mecanismo del mercado. Asimismo, **Coase** señala en su teoría de la empresa que la asignación de los factores de producción para diferentes usos está regularmente determinada por el mecanismo de precios. Fuera de la empresa, los movimientos de precios dirigen la producción mediante una serie de transacciones que se dan en el mercado. La empresa puede llevar a cabo estas transacciones de mercado dentro de su estructura jerárquica. Por lo tanto, el empresario-coordinador es quien dirige la producción a través de una organización jerarquizada.

Teoría o enfoque neoclásico:

Esta teoría considera a la empresa como un intermediario entre los mercados de oferentes y de demandantes, de tal forma que su actuación se limita al equilibrio general que se alcanza por el acuerdo entre precios y cantidades. Para este enfoque neoclásico, la empresa está permanentemente vinculada al mercado, surge y se desarrolla con él. La empresa no tiene libertad de decisión y opera en el mercado en competencia perfecta, por lo que el empresario se limita a buscar la combinación adecuada de igualdad entre costes e ingresos.

Dado que esta teoría no sirve para explicar los avances económicos y empresariales del siglo XX, surgen nuevas teorías o enfoques.

Teoría o enfoque administrativo:

Este enfoque considera a la empresa como organización: el grupo humano que trabaja en ella está jerarquizado y las relaciones entre los miembros están sujetas al principio de autoridad. La teoría de la organización fue planteada por Simons (1957 y 1960). Según este autor, la racionalidad humana está limitada por una incapacidad de la mente para aplicar todos los aspectos importantes a una decisión única, lo que lleva a un comportamiento administrativo como consecuencia de la influencia del medio exterior sobre la racionalidad humana. Para Simons, la organización consigue el equilibrio y, por tanto, mantendrá su supervivencia y conseguirá sus objetivos, si cada participante continua realizando contribuciones en la medida que siga recibiendo compensaciones de la organización, siempre que sean iguales o superiores a aquéllas.

Dentro de este enfoque administrativo o de organización caben diferentes teorías. Por ejemplo, la teoría financiera, que plantea lo siguiente: dado que las empresas necesitan dinero para llevar a cabo su actividad, esta

teoría considera a la empresa como un conjunto de capitales encaminados a obtener por medio de su inversión su futura recuperación. Esta teoría surge a partir de los años sesenta, cuando se desarrollan técnicas de simulación que permiten generar modelos de inversión que sirvan para la planificación y gestión financiera.

De igual manera, se tiene que considerar la teoría social. Esta teoría resalta el carácter de la empresa como organización social que sirve para generar riqueza. La empresa no sería, por tanto únicamente una institución con objetivos puramente económicos. Forma parte de la sociedad y como tal está obligada a atender otros aspectos distintos de los financieros, como por ejemplo, el de generación y mantenimiento del empleo.

Teoría o enfoque contractual:

Este enfoque contractual o de los costes de transacción se sustenta en varias teorías de principios del siglo XX, como la teoría de la empresa de negocios de Veblen de 1904 en la que introduce el concepto de transacción como “transferencia de un bien o servicio entre dos unidades independientes” y es el objeto de la empresa de negocios. Por otro lado, Coase en 1937 propone la teoría de los costes de mercado, que considera la empresa como organización que reduce los costes de transacción en el mercado, una forma de organización alternativa al sistema de precios en cuanto a la coordinación de la actividad económica. Es a partir de los años sesenta cuando se desarrollan las teorías contractuales tomando como base estos conceptos previos. Coase recibió el Premio NOBEL en 1991. En conjunto las teorías contractuales consideran la empresa capitalista como organización que surge como alternativa al mercado. Para Bueno (sf), este enfoque contractual asume tres aspectos:

-El reconocimiento de los efectos de la organización sobre los costes del mercado, generando ventajas que facilitan las transacciones en el sistema.

-El reconocimiento del papel del empresario, que no tiene por qué ser una persona física, y puede ser un grupo que coordine la función directiva.

-El reconocimiento del papel de la tecnología como variable de la actividad económica sobre la dirección de la empresa.

Teoría de la agencia:

Dentro del enfoque contractual, está la Teoría de la Agencia, que aporta un concepto de empresa basado en la relación de agencia o contrato. La relación de agencia es un contrato en el cual una o más personas (a quienes se denomina principal) recurren al servicio de otra u otras (el agente) para que cumpla una tarea en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad (**Ortiz, 2011**).

En foque estratégico o teoría de la estrategia empresarial:

Este enfoque se define como un sistema de conocimientos que permite integrar en un modelo de planificación-acción el conjunto de decisiones que permite resolver los problemas estratégicos de la empresa o asegurar la adaptación permanente de ésta a su entorno competitivo. El concepto del problema estratégico es la situación resultante del análisis y desarrollo de los retos e impactos, de las amenazas y oportunidades externas (del entorno) e internas de la organización) a que se enfrenta la empresa (**Ortiz, 2011**).

Teoría de sistemas o enfoque sistémico:

Actualmente la empresa es considerada un sistema abierto que relaciona unas entradas o inputs con unas salidas u outputs. Entre ambos está el proceso de transformación. Para el profesor Bueno, el sistema se define sobre la base de la existencia de cinco condiciones básicas:

-Un conjunto de elementos.

-Una estructura del sistema (conjunto de relaciones).

- Un plan común (conjunto de objetivos).
- Unas funciones características (funciones de transformación).
- Un conjunto de estados o situaciones observables del sistema (**Ortiz, 2011**).

Una de las últimas aportaciones conceptuales es el enfoque de la empresa como organización de Bueno y Valero (sf) que considera la empresa como sistema socio-técnico abierto, compuesto por cinco aspectos que le sirven para lograr la eficiencia en sus transacciones. Este concepto parte de la base del enfoque administrativo y sistémico, y la empresa tiene una naturaleza mixta entre lo técnico y lo social.

En los años finales del siglo XX, el concepto de empresa adquiere un nuevo elemento, propio de la era de la información que estamos viviendo: la sociedad del conocimiento, donde adquieren especial relevancia una serie de elementos intangibles (experiencias, información, valores, ideas, etc.) Esto ha llevado a postular una teoría de la economía del conocimiento, que considera a éste como un factor más de la producción. Con ello se considera que la empresa es un sistema basado en el conocimiento, donde se dan flujos de conocimiento de diferente naturaleza, que serían inputs, para después del proceso de transformación, obtener nuevos conocimientos (outputs) que adquieren valor para la empresa (**Ortiz, 2011**).

EL desarrollo de la micro y pequeña empresa: Cuando un peruano emprende un negocio, ¿Es por deseo de superación o por necesidad?

Para **Serida (s/f)**, según los expertos consultados en su estudio, aunque muchos emprendimientos son impulsados por la necesidad como estrategia de supervivencia, la mayoría de empresas surge para aprovechar una oportunidad de mercado, es decir, una necesidad no satisfecha de la población. En el Perú se conjugan, entre otras cosas, el

deseo de superación, la convicción de que el desarrollo depende de uno mismo y altos niveles de desempleo.

¿La mujer peruana también es emprendedora?

También, según **Serida (s/f)**, el Perú tiene la mayor participación femenina de emprendimiento en el mundo. En nuestro país existe prácticamente una emprendedora por cada emprendedor, mientras que el promedio mundial es una por cada dos. La mujer peruana siempre ha estado presente en los acontecimientos históricos, proporcionando soporte y liderazgo. En los últimos tiempos su presencia ha sido activa, sobre todo en los niveles de menores recursos, en los que la cantidad de emprendimientos femeninos es mayor que la masculina y como es lógico, son principalmente motivados por la necesidad. Ellas han demostrado su capacidad y habilidad empresarial, para tratar de sacar adelante a sus familias. Esto contrasta con el escaso apoyo institucional que reciben las mujeres, sobre todo, considerando que ellas realizan un doble esfuerzo, al continuar manteniendo su función de madres y amas de casa simultáneamente con su papel de empresarias.

Formalización de la empresa: ¿Cuál es la diferencia entre ser formal o informal? ¿Qué beneficios se pueden obtener de la formalización?

Para **Morote (s/f)**, el informal no tiene su negocio debidamente establecido, es decir, no lo ha registrado como tal ante las autoridades competentes. No aparecen en el mercado como alguien que actúa ordenada y cotidianamente, no tiene registrada la propiedad de su tienda o establecimiento, ni la de sus equipos, e incluso, sus productos, por la forma de venta informal, pueden ser decomisadas por la policía. El informal puede tener problemas respecto a la venta de forma ambulatória, no puede acceder a créditos, las instituciones financieras no lo atienden. En otras palabras, ser informal termina siendo una limitante para su

operación económica y para su desarrollo como persona y como empresario.

Por el contrario, ser formal en el Perú puede ser complicado, pues los procedimientos son largos y costosos, lo que es una barrera para que se convierta en formal. Ahí es donde se requiere inversión del Estado para simplificar, abaratar y hacer más rápida los procedimientos para ser formal, pues al Estado le debe importar que todos se formalicen ya que con eso se va a lograr una economía más sólida y vamos a ser como país, más competitivos.

Según **Okpara y Wynn (2007)**, los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Se entiende por Mype (micro y pequeña empresa), según la actividad económica que realiza este. Puede estar constituido por una “persona natural” (PP.NN.) o “persona jurídica”(PP.JJ.) bajo la modalidad en el ámbito empresarial según estipulado por ley, el cual tiene por objetivo la Mype lo siguiente en la producción, circulación, distribución y la calidad de prestación de servicio que brinda ante sus consumidores finales. También son considerados bajo este mismo contexto los diferentes tipos de sociedades como: sociedad anónima cerrada(S.A.C.), empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.), persona natural con negocio (empresa unipersonal) y entre otras modalidades empresariales que conlleve a la cantidad máxima de trabajadores y los niveles de ventas

anuales expresados en UIT(unidad impositiva tributaria) o moneda local (Talento Soluciones, 2010).

2.2.3.1 Teorías de Mypes:

Origen de las Mypes

Según **Valdi (2015)**, el surgimiento de las Mypes, se debe a dos formas: Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia, sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la Inversión que permita el crecimiento, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto la suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad

Macro económica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'. Siendo esta entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las Mypes.

Evolución de la MYPE en el Perú

Según **Valdi (2015)**, las Mypes se originan por la necesidad de crear mecanismos de integración productiva de naturaleza vertical entre

microempresas de un mismo sector a fin de ganar competitividad, por otro lado, las microempresas se crean por el vacío que genera la propia Imperfección del mercado y sobre todo por la incapacidad de las grandes empresas y las políticas económicas de los gobiernos para generar empleo y solucionar el problema de la pobreza.

En el Perú, una de las causas que da origen, es el terrorismo que tenía sus efectos en las comunidades campesinas lo que origina las migraciones del campo a la ciudad en los 80's y estas nacen como informales, en los 90's, las privatizaciones traen consigo un alto costo social originando despidos masivos en las empresas, muchos de estos trabajadores con los Incentivos y beneficios que se les concedía formaron sus microempresas, en este sector una gran parte trataron de formalizarse.

En la actual década al no querer ser absorbidas como mano de obra barata por las grandes empresas y no contar con empleo tanto la mano de obra no calificada y aun profesionales, buscan crear sus ingresos en forma competitiva sin esperar que el gobierno les provea de todo, encontrando que la forma más eficaz y óptima de absorber la mano de obra es a través de la pequeña empresa; por otra parte, la fuerte migración provinciana hacia la capital y en general hacia las grandes ciudades del interior motivaron la generación de las mismas.

Las Mypes en el Perú

Según las últimas estadísticas disponibles de las micro y pequeñas empresas, emitidas por la Dirección de Desarrollo Empresarial y Dirección General de Mypes y Cooperativas, del Ministerio de la Producción, la microempresa representa en el Perú el 94.7% (1'136,767 empresas) del empresariado nacional; la pequeña empresa, el 4.6%

(55,534 empresas); y la mediana y gran empresa, el 0.7% (8,363 empresas) (**Ravelo, 2010**).

Las Mypes y la generación del empleo en el Perú

Valdi (2015) Existen versiones muy difundidas y trilladas en el sentido de que las pequeñas y microempresas en el Perú da empleo al 75% de la población ocupada que forma parte de la Población Económicamente Activa (PEA). Esto quiere decir que de cada 100 peruanos que están trabajando, 75 están en las MYPES y apenas el 25% de las personas que están trabajando están en las otras empresas (empresas transnacionales, grandes y medianas juntas).

Problemática de las Mypes en el Perú

Si bien el Perú es considerado como uno de los países con mayor generación de iniciativas emprendedoras en el mundo, también es el primer país en mortalidad de empresas: Se estima que el 50% de la Mypes quiebran antes de llegar al primer año, situación que se origina por una falta de conocimiento de las herramientas de gestión y habilidades gerenciales, y que se agrava por la elevada informalidad de sus operaciones, improvisación, baja productividad y, en consecuencia baja competitividad, que impacta en una menor rentabilidad, y termina con la quiebra (**Ravelo,2010**).

Sin embargo, las Mypes han logrado abrirse camino a punta de "punche" y pulmón de los millones de pequeños y microempresarios peruanos, sin ningún patrocinio del Estado, sin subsidios, sin privilegios de ninguna clase, como sí lo han tenido (y tienen) otros sectores empresariales (empresas transnacionales y las grandes empresas) quienes –a diferencias de las Mypes - están premunidos de enorme capacidad de influencia y negociación política que posibilita

hacerse de beneficios tributarios, dólares subsidiados y preferenciales, etcétera. Es posible, como ocurre en la historia del Perú, que por ejemplo los grandes empresarios unidos se sienten en la mesa de negociaciones con el Estado para fijar políticas nacionales del desarrollo de su sector empresarial; más eso no ocurre con los pequeños y microempresarios (Valdi, 2015).

Criterios de clasificación de las Mypes

El Congreso de la República del Perú promulgó el 02/07/2013 la Ley 30056: “La Ley 30056 deroga el criterio de clasificación de las micro y pequeña empresas, la que según Ley 28015 se clasificaban en función al número de personas y las ventas anuales. A partir de la dación de la Ley 30056 las ventas es el único criterio para determinar la clasificación de Mipymes. Artículo 5 establece la nueva clasificación de las Mipymes en función a las ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales máximas hasta el monto de 150 UIT.
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 UIT.
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT

Por otro lado, las Mypes en el Perú deberán estar inscritas en Remype para acceder a los diversos beneficios que ofrece el Estado.

Registro de la Mypes en Remype

Registro de la micro y pequeña empresa para acceder a los beneficios de la Ley Mypes, estas deberán tener el certificado de inscripción o de reinscripción vigente en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Remype), el que está a cargo del Ministerio de Trabajo. Este registro cuenta con un procedimiento de inscripción a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que es la entidad

que tiene a su cargo. Sin embargo, dicho registro pasará a ser administrado por la SUNAT.

2.2.3.2 Teorías del sector comercio:

Las empresas del sector comercio

Merino (2013) establece que las empresas del sector comercio están dedicadas a la compra-venta de productos terminados, considerándose como intermediarios entre el productor y el consumidor. Estas se clasifican en:

Comercio mayorista.

Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto al consumidor directamente.

Características principales del comercio al por mayor son:

- a) Operan desde una bodega u oficina de ventas
- b) Tienen poca o nula exhibición de mercancías
- c) Atraen clientes generalmente por vía telefónica, mercadeo personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones
- d) Normalmente venden en grande volúmenes.

Comercio Minoristas o detallistas.

Las empresas que venden productos al "menudeo", o en pequeñas cantidades, al consumidor. Comprende la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías o productos, destinados para consumo o uso personal o doméstico (consumidor final).

Características principales del comercio al por menor son:

- a) Atraen clientes por ubicación y diseños del establecimiento.
- b) Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas.

c) Hacen publicidad masiva a través por medio de volante, prensa y radio.

Según su actividad económica

Por actividad económica, el 84.2% de las Mypes desarrollan actividades en el sector terciario de la economía, 47.2% en comercio y 37% en servicios; en el sector secundario participan, el 13.1 % manufactura 10.3% y 2.8% en el sector construcción; y el 2.7 % sector primario, 1.9% en el sector agropecuario, 0.5% en minería y 0.3% en pesca (**Ravelo, 2010**).

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (**Pérez & Capillo, 2011**).

Según **Rojas (2011)** el financiamiento no es más que la obtención de los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de

títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

Financiamiento Interno.- Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

Financiamiento Externo.- Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

2.3.2 Definiciones de capacitación:

La capacitación es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente, aprobado y que pueda brindar aportes a la institución. En ambos casos, se debe tener en cuenta que la capacitación es un esfuerzo que realiza la entidad para mejorar el desempeño de los servidores, por lo tanto, el tipo de capacitación, debe estar en relación directa con el puesto que desempeña. Los conocimientos adquiridos, deben estar orientados hacia la superación de las fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación **(Blas, 2014)**.

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación

teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda eficiencia. También se puede definir a la capacitación como un complemento en la educación académica de las personas y prepararlos para emprender trabajos de más responsabilidad. Así también, otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz **(Cano, 2016)**.

La capacitación de 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.

De acuerdo a **Siliceo (2006)**, los fines básicos de la capacitación en las empresas son las de promover el desarrollo integral del personal y por lo tanto el desarrollo de la empresa y lograr un conocimiento técnico especializado, necesario para el desarrollo eficaz del puesto.

2.3.3 Definiciones de empresas:

La empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara

acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen. **(Thompson ,2006).**

Una empresa es una organización con fines de lucro que otorga un servicio o bien a la sociedad. Desde el punto de vista de la economía, una empresa es la encargada de satisfacer las demandas del mercado. Para lograr sus objetivos esta coordina el capital y el trabajo y hace uso de materiales pasivos tales como tecnología, materias primas, etc.

Según su actividad, las empresas se clasifican en empresas de servicios, comerciales, extractivas o industriales; según su dimensión, en microempresa, pequeña empresa, mediana empresa o gran empresa; según su forma jurídica, en empresas individuales, societarias o cooperativas; según la titularidad del capital, en empresas públicas, estatales o mixtas; y finalmente, según el lugar donde actúan, las empresas se clasifican en empresas locales, regionales, nacionales o multinacionales **(Definición ABC, 2007).**

2.3.3.1 Definiciones de micro y pequeñas empresas:

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas **(SUNAT, 2013).**

Se define como micro y pequeña empresa 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 servicio (Centurión, 2013).

2.3.3.2 Definición del sector comercio.

El sector comercial es uno de los sectores terciarios de la economía nacional que engloba las actividades de compra y venta de bienes y/o servicios. Es un sector bastante heterogéneo en cuanto tamaño, niveles de producción, niveles de ventas, entre otros indicadores. Dado su magnitud, el sector comercial puede ser dividido en dos tipos: comercio mayorista y comercio minorista. En el comercio minorista el comprador es el consumidor final. (BNE 2011).

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes se para su uso, para su venta o para su transformación. Por actividades comerciales entendemos tanto intercambio de bienes o servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica de forma habitual (SCIAN, 2002).

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

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



Dónde:

O = Observación de las variables: financiamiento y capacitación

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

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, el propósito de la investigación fue describir las características de las variables del estudio.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 25 micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro compra/venta de ropa, las mismas que se encuentran ubicadas en el distrito de Chimbote, provincia del Santa.

3.2.2 Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 16 Mypes que representan el 64% de la población, la misma que fue seleccionada de manera dirigida.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o dueños de las	Son algunas características de los	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino

MyPEs	propietarios y/o dueños de las MyPEs	Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
-------	--------------------------------------	----------------------	---

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: 01 03 06 09 – 10
		Objetivo de las MYPE	Nominal: Maximizar ganancias Subsistencia

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		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
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No

Variable Principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las MYPE.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPE.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas:

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

3.4.2 Instrumentos:

Para el recojo de la información se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado de 27 preguntas cerradas.

3.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel. Soporte que ha generado las tablas y gráficos que se encuentran en el anexo 02 y que han servido para elaborar los cuadros 01, 02, 03 y 04, que responden a los resultados de los objetivos específicos 1, 2, 3 y 4, respectivamente.

3.6 Matriz de consistencia

Título	Problema	Objetivos	Variables	Metodología
Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015.	¿Cuáles son las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015?	a) Objetivo general	Variables complementarias	Tipo de Investigación Cuantitativa Nivel de investigación Descriptivo Diseño de la investigación No experimental Descriptivo
		Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015.		
		b) Objetivo específicos:		
		Describir las características de los representantes legales o dueño de las Mypes del ámbito de estudio, 2015.		
		Describir las características de las Mypes del ámbito de estudio, 2015.	Perfil de las Mypes	Muestra Fue 16 y escogida

		Describir las características del financiamiento de las Mypes del ámbito de estudio, 2015	Variables principales : Financiamiento en las Mypes	de manera Dirigida. Técnicas se utilizó la encuesta
		Describir las características de la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio, 2015	Capacitación en las Mypes	Instrumentos Cuestionario de 32 preguntas

Fuente: Elaboración propia.

3.7 Principio éticos

No aplicó, porque en la investigación no se hace referencia a cuestiones personales de los dueños o representantes legales de las Mypes encuestadas, lo que hace es presentar porcentajes estadísticos de los datos pertinentes a la consecución de los resultados de los objetivos específicos de nuestra investigación.

IV. RESULTADO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características de los representantes legales o dueños de las MYPES del ámbito de estudio, 2015.

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 56% (09) de los representantes legales de las Mypes encuestados son adultos, su edad fluctúa entre 38 y 47 años, el 38% (06) están en la edad de 28 y 37 y el 6% (01) está entre 18 y 27 años.
Sexo	02	El 62% (10) son del sexo femenino y el 38% (06) son del sexo masculino.
Grado de instrucción	03	El 56% (09) tienen secundaria completa, el 19% (03) tiene superior universitaria completa, el 13% (02) tiene secundaria incompleta y el 12% (02) tiene superior no universitaria completa.
Estado civil	04	El 56% (09) son casados, 25% (04) son convivientes, el 13% (02) son solteros y el 6% (01) son viudos.
Profesión u ocupación	05	El 69% (11) son comerciantes el 19% (03) son técnicos contables y el 13% (02) son administradores.

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

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características de las Mypes del ámbito de estudio, 2015.

CUADRO 02

ITEM	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro.	06	El 88% (14) de las Mypes encuestadas tienen más de 3 años el en el rubro empresarial y 12% (02) tienen 3 años.
Formalidad de las Mypes	07	El 88% (14) de las Mypes encuestadas son formales y el 12% (02) son informales.
Nro. De trabajadores permanentes	08	El 88% (14) tienen un trabajador permanente y el 12% (02) tienen dos trabajadores permanentes.
Nro. De trabajadores eventuales	09	El 75% (12) no tienen trabajadores eventuales y el 25% (04) tienen un trabajador eventuales.
Motivo de formación de las Mypes.	10	El 69% (11) se formaron para subsistencia y el 31% (05) para obtener ganancias.

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

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las características del financiamiento de las Mypes del ámbito de estudio, 2015.

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento.	11	El 68% (11) de las Mypes encuestadas manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 32% (05) manifestaron que el financiamiento fue propio.
De qué sistema	12*	El 64% (07) de las Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros, lo hizo de entidades bancarias y el 36% (04) de entidades no bancarias formales.
Nombre de entidad financiera que otorga crédito	13	El 64% (07) de las Mypes solicitaron crédito del Banco Interbank y del Banco de Crédito del Perú (BCP), pagando diversas tasas de interés y el 36% (04) lo hizo de las entidades no bancarias: Mi banco y la Caja del Santa, pagando diversas tasas de interés.
Entidad financiera que otorga más facilidades	14	El 64% (07) manifestaron que las entidades que les otorgaron mayores facilidades para la obtención del crédito fueron las entidades bancarias, y el 36% (04) indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos.

Cuántas veces solicitó crédito en el 2015	15	El 36% (04) manifestaron que no solicitaron crédito durante dicho año, el 36% (04) manifestaron que solicitaron una vez, el 19% (02) solicitó dos veces en el año 2015, mientras que el 9% (01) lo hizo más de tres veces.
En que invirtió el crédito, en el 2015	16	El 82% (09) lo invirtió en capital de trabajo y el 18% (02) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación del local.
Plazo del crédito solicitado, en el 2015	17	El 91% (10) dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo y el 9% (01) dijo que fue a largo plazo.
¿Los créditos otorgados fueron con los montos solicitados?, en el 2015	18	El 73% (08) dijeron que si les otorgaron el crédito solicitado, el 27% (03) no precisaron.
monto de crédito solicitado, en el 2015	19	El 45% (05) no precisa, el 45% (05) recibió de 1,000 a 10,000 y el 10% (01) recibió de 10,500 a 30,000 de los montos de los créditos solicitados.

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

*A partir de la tabla 12 hasta la tabla 19, se considera 100% a las 11 Mypes que obtuvieron financiamiento de terceros.

4.1.4 Respecto al objetivo específico 4: Describir las características de la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio, 2015.

CUADRO 04

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibe capacitación cuando recibe crédito.	20	El 100% (16) de los representantes legales de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación.
Capacitaciones en los últimos dos años.	21	El 88% (14) no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 6% (01) recibió una capacitación en los dos últimos años y el 6% (01) recibió dos capacitaciones en los dos últimos años.
En qué tipo de cursos participó	22	El 88% (14) no manifestaron el tema de su capacitación, el 6% (01) se capacitaron en Inversión del crédito financiero, el 6 % (01) se capacitó en manejo empresarial.
En que años recibió más capacitación	23	El 94% (15) no precisaron, el 6% (01) recibió más capacitaciones en el año 2014.
El personal de su empresa. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	24	El 81% (13) manifestó que su personal no ha recibido capacitación. El 13% (02) no precisa, el 6 % (01) manifestaron que su personal si ha recibido capacitación.
La capacitación es una inversión.	25	El 88% (14) consideran que la capacitación es una inversión y el 12% (02) no precisa.
La capacitación es relevante para su	26	El 88% (14) sí considera relevante la capacitación y el 13% (02) declararon que no

empresaria.		consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.
Temas en que se capacitarán sus trabajadores	27	El 94% (15) no tuvieron capacitación, y el 6% (01) se capacitó en gestión empresarial.

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

4.2 Análisis de resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) De las Mypes encuestadas se establece que el 56% de los representantes legales o dueños son adultos; es decir, sus edades fluctúan entre 38 a 47 años; estos resultados son similares a los encontrados por Mantilla (2011), Quispe (2015), Casana (2013) y Lujan (2013), donde la edad promedio de las representantes legales de las Mypes encuestadas fue de, 26 y 55, 31 y 41, 24 y 50 años, respectivamente; es decir, la mayoría de los micro empresarios(as) son adultos, lo que podría estar implicando que, actúan con responsabilidad y decisión propia. A este respecto, Robles et al (2001) indica que la edad promedio para iniciar el negocio está entre los 32 y 34 años. Esto confirma que la probabilidad de estar auto empleado aumenta con la edad, dado que una persona adulta se encuentra más experimentada para cumplir nuevos retos, debido a los acontecimientos aprendidos en otros empleos.
- b) El 62% (10) son del sexo femenino, lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por, Camarena (2011) y Mantilla (2011), donde los representantes legales de la Mypes encuestadas fueron del sexo femenino en 80% y 60%, respectivamente. Esto estaría indicando que las mujeres están tomando la dirección de las Mypes. Lo que estaría concordando con Serida (s/f), quien establece que el Perú tiene la mayor

participación femenina de emprendimientos en el mudo, ya que en nuestro país existe una emprendedora por cada emprendedor. Dado que ellas han demostrado su capacidad y habilidad empresarial, porque tienen la experiencia de haber sacar adelante a su familia.

- c) El 56% de los representantes legales o dueños de las MYPES encuestados tienen secundaria completa, lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Mantilla (2011) y Casana (2013), donde los representantes legales de la Mypes encuestadas tienen grado de instrucción secundaria completa en 65% y 50%, respectivamente. Estos resultados estarían indicando que la mayoría de las de los dueños de las Mypes encuestadas al no conseguir un puesto de trabajo, optan por crear un negocio donde se auto emplean. Por otro lado, estos resultados son diferentes a los encontrados por Serida (sf), quien señala que el 80 % de los emprendedores peruanos tienen estudios secundarios completos.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- a) El 88% (14) de las Mypes encuestadas se dedican al rubro compra/venta de ropa, por más de 3 años, estos resultados estarían indicado que las Mypes encuestadas tienen la antigüedad suficiente para ser estables; asimismo, estos resultados más o menos coinciden con los resultados encontrados por Camarena (2011), Mantilla (2011), Quispe (2015) y Casana (2013), donde el 100%, 95% y 64%, respectivamente, tienen más de tres años en el rubro y la actividad que desempeñan. En este sentido, Triveño (2014) Ministra de la producción señalo que, las Mypes que tiene una antigüedad entre tres a cinco años, están en posibilidades de crecer y llegar a categorías superiores.

b) El 88% (14) de las Mypes encuestadas manifestaron que son formales. Estos resultados estarían indicando que la mayoría de las Mypes encuestadas por ser formales, tendrían algunas ventajas para acceder al financiamiento y a programas de capacitación, previa inscripción en Remype; conforme lo establece la norma correspondiente. Asimismo, estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Casana (2013) y Lujan (2013), donde el 100% y 80%, respectivamente, son formales. A este respecto, Neyra (2015) indica que, es prioridad de la Comisión de Producción del Congreso junto al poder Ejecutivo fomentar la formalización de las Mypes. También indicó que el 80% de las Mypes se encuentran inscritos en REMYPE.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

a) El 56 % de las Mypes encuestadas, desarrollaron sus actividades productivas recurriendo a financiamiento de terceros, estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Quispe (2015) y Lujan (2013), donde el 64% y 60% de las Mypes recurren al financiamiento de terceros. Estos resultados son confirmados por Villarán (2011), quien señala que la mayoría de las Mypes en el mundo, financian sus inversiones, en mayor o menor grado, a través de terceros. Es decir, el acceso al financiamiento se constituyen un factor necesario para el desarrollo de la empresa. En el Perú en los últimos cuatro años, el acceso al financiamiento de terceos ha aumentado entre 70% y 80%.

b) El 91% de las Mypes encuestadas manifestaron que dichos créditos fueron a corto plazo. Estos resultados estarían implicando que las Mypes no podrán crecer ni desarrollarse porque el financiamiento recibido solo lo pueden utilizar como capital de trabajo y no en la compra de activos fijos.

c) El 82% (6) de los representantes legales encuestados que recibieron créditos manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo, estos resultados son más o menos similares a los encontrados por Camerna (2011), Mantilla (2011) y Quispe (2015), donde el 78%, 92% y 60% respectivamente, de las Mypes estudiadas. Estos resultados también concuerdan con los resultados de la encuesta que aplicó el INEI (2013), que determinó que del total de Mypes que accedieron a un crédito financiero, el 61 % lo invirtieron en capital de trabajo.

4.2.4 Respecto al objetivo específico 4:

- a) El 100% (16) de los Mypes encuestadas no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. Estos resultados estarían implicado que los gerentes y/o administradores de las mismas, podrían estar utilizando el crédito financiero recibido de manera indebida; lo que más adelante podría ocasionarles problemas para la devolución de los mismos. También estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Camarena (2011), Mantilla (2011) y Quispe (2015), donde el 90% y 80%, respectivamente, de las Mypes encuestadas no recibieron capacitación cuando recibieron el crédito.
- b) El 81% de las Mypes encuestadas manifestaron que sus trabajadores no recibieron capacitación, esto podría deberse a que la Mypes no tiene los recursos financieros necesarios para poder capacitar a su personal, a la falta de cultura de capacitación y a la falta de capacitadores ad-hoc; lo que estaría implicando que la Mypes tengan baja productividad, competitividad y rentabilidad. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por Camarena (2011) y Casana (2013). donde el 70% y 100%, respectivamente, de las Mypes estudiadas manifestaron que su personal no recibió capacitación.

- c) El 88% de las Mypes encuestadas manifestaron que consideran a la capacitación como una inversión. Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Camarena (2011), Quispe (2015) y Casana (2013), donde el 90%, 60% y 100%, respectivamente, de las Mypes encuestadas indicaron que la capacitación es una inversión para sus empresas.

- d) Para el 88% de las Mypes encuestadas la capacitación sí es relevante para sus empresas. Estos resultados más o menos coinciden con el resultado encontrado por Quispe (2015), donde el 60% de las Mypes estudiadas manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al objetivo específico 1:

Las características más relevantes de los representantes legales o dueños de las Mypes del ámbito de estudio encuestados son lo siguiente: Poco más de la mitad (56%) son adultos, poco menos de 2/3 (62%) son del sexo femenino y poco más de la mitad (56%) tienen grado de instrucción de secundaria completa. Los resultados del sexo estarían indicando que las mujeres en los últimos tiempos están tomando la conducción y dirección de las empresas, sobre todo en el sector comercio -rubro compra/venta de ropa.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Las principales características de las Mypes de ámbito de estudio son la siguiente: La mayoría (88%) se dedican al negocio de compra/ venta de ropa por más de 3 años, la mayoría (88%) son formales y poco más de 2/3 (69%) se formaron para subsistir. Por lo tanto, las Mypes encuestadas por el hecho de tener más de tres años en el mercado y ser formales, tienen algunas ventajas para acceder a financiamiento del sistema bancario. En tal sentido, recomendamos que se debería implementar programas de capacitación para que estas Mypes tengan mayor conocimiento de las ventajas de acceder al financiamiento del sistema bancario.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

Las características más relevantes del financiamiento de las Mypes del ámbito de estudio encuestadas son lo siguiente: Poco más de la mitad (56%) recurren a financiamiento de terceros, la mayoría el (91%) reciben crédito financiero a corto plazo, la mayoría el (82%) lo invirtió en capital

de trabajo. Dado que la mayoría el (56%) de los créditos financieros recibidos son de corto plazo y son invertidos en capital de trabajo en (82%), y por otro lado, en el objetivo específico 2 se establece que el 69% de las Mypes encuestadas se formaron por subsistencia; entonces, se debe procurar que el sistema bancario otorgue a las Mypes, financiamiento de largo plazo y no de corto plazo; de esta manera, las Mypes que se formaron por subsistencia puedan crecer y desarrollarse.

5.4 Respecto al objetivo específico 4:

Las principales características de la capacitación de las Mypes del ámbito de estudio encuestados son las siguientes: El (100%) no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos, la mayoría 88% no recibieron capacitación, la mayoría (88%) consideran a la capacitación es una inversión y la mayoría (88%) consideran que la capacitación sí es relevante para sus empresas. Debido a que el 88% de los trabajadores no reciben capacitación, se le recomienda que el Estado implemente programas de capacitación de calidad y a costos accesibles, para que los microempresarios y sus trabajadores se capaciten en financiamiento y mejora del comercio de las mercaderías que compran y venden.

Conclusión general:

Finalmente, se concluye que la mayoría de las microempresas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado, sin embargo no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es a corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que estaría implicando que, por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial, no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos.

Por otro lado, el Estado debe establecer mecanismos y políticas claras que oriente el crecimiento y desarrollo de las Mypes, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados a través de una capacitación continua que arroje resultados favorables. Finalmente, la legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su productividad y sean más competitivas en el mercado.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias Bibliográficas

1. Alarcón, A. (2007). *la teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras Cubanas*. Recuperado el 01 del 04 del 2015. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
2. Alfaro, A. (2004). *Diagnóstico y Alternativas de Solución para facilitar el acceso a financiamiento a las Micro Empresas, ubicadas en la zona metropolitana de San Salvador El Salvador*. Recuperado el 15 del 04 del 2016. Disponible en: <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTECA%20VIRTU AL/TESIS/01/AEM/ADAD0000423.pdf>
3. Alvarado, J, Portocarrero, F, Trivelli, C, Gonzáles, E, Galarza, F y Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú. Ira ed. Lima: IEP, COFIDE, CEPES*. Recuperado el 02 del 04 del 2016 Disponible en: http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamossJessia_MorenoQuilcateJose.pdf
4. Anabell, E. (2008). *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) Mexicanas*. Recuperado el 25 de 03 del 2016 Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme.shtml>
5. Bárcena, A., Prado A., Cimoli M. y Pérez R. (2013). *Cómo mejorar la Competitividad de las MYPEs en la Unión Europea y América Latina y el Caribe España*, Recuperado el 25 del 03 del 2016 Disponible en: <http://www.unachi.ac.pa/assets/descargas/curriculum/ComoMejorarCompPYMES.pdf>
6. BNE. (2011). *Sector Comercial* Recuperado el 15 de o5 del 2016 Disponible en: <http://www.gestorenergetico.cl/gestor-energetico/sector-comercial>

7. Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar MYPEs*. Editorial Edigraber. Lima.
8. Blas, P. (2014). *Diccionario de Administración y finanzas* .Estados Unidos de America: Palibriollc.
9. Briceño A (2009). *Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo*. Recuperado el 02 del 04 del 2016 Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
10. Camarena, P. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010*” Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
11. Casana, C. (2013). *Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro Y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Abarrotes De Casma 2011-2012*. Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
12. Definición ABC (2007). *Financiamiento*. Recuperado el en 28 del 03 del 2016 Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
13. Cano, D. (2016). *Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro Y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - Rubro Abarrotes-barrio pampa grande – Cajabamba, 2015*. Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
14. Chacaltana, J. (2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas*. Recuperado el 03 del 04 del 2016 Disponible en:<http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
15. Flores, J. Y Flores J. (2011). *La importancia de la capacitación en las micro y pequeñas empresas artesanales del Valle del Mezquital estado de Hidalgo*. Recuperado el

- 12 del 04 del 2016 Disponible en: Mexico.
http://www.academia.edu/3776464/La_importancia_de_la_capacitaci%C3%B3n_en_las_micros_y_peque%C3%B1as_empresas_artisanales_del_Valle_del_Mezquital_Estado_de_Hidalgo
16. INEI. (2013). *Resultado de la encuesta de las micro y pequeñas empresas*. Recueprado el 02 de mayo del 2016 Disponible en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1093/Libro.pdf
17. García, A, Levitsky J. y Hojmark L. (2001). *La micro y pequeña empresa en Latinoamérica. La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial*.
18. Gilberto, J. (2009). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas 2009*. Recuperado el 18 de 03 del 2016 Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>
19. Hidalgo. (2008). *La importancia de la capacitación*. Recuperado el 12 del 04 del 2016 Disponible en: Mexico.
http://www.academia.edu/3776464/La_importancia_de_la_capacitaci%C3%B3n_en_las_micros_y_peque%C3%B1as_empresas_artisanales_del_Valle_del_Mezquital_Estado_de_Hidalgo
20. Thompson, I. (2006). *Definición de Empresa*. Recuperado el 05 del 04 del 2016 Disponible en: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
21. Triveño, G. (2014). Beneficios a las Mypes deberían durar mas de tres años. Fuente Diario El Comercio. Recuperado el 20 del 04 del 2016 Dusponible en: http://elcomercio.pe/economia/peru/gladys-triveno-beneficios-mype-deberian-durar-tres-anos-noticia-1474457?ref=flujo_tags_513994&ft=nota_49&e=titulo
22. Jiménez, G. (2010). *Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México*. Recuperado el 25 del 03 de 2016 Disponible en:

<http://itiredhat.upaep.mx/~sistemp/MemoriasColoquio2011/Articulos%202011/Mesa%208%20-%20Desarrollo%20Econ%C3%B3mico/Art%C3%ADculo%201.pdf>

23. León, C. y Schereiner M. (1998). *Financiamiento para las micro y pequeña empresas: Algunas línea de acción*. 1998.
24. León, T. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra/venta de repuestos automotrices, Chimbote. Peru*. Recuperado el 21/03/2016. Disponible en: [file:///C:/Users/Norma/Downloads/175-1015-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Norma/Downloads/175-1015-1-PB%20(1).pdf)
25. Lourffat. (2012). *ISSU*. Recuperado el 01 de 04 de 2016. Disponible en: http://issuu.com/cengagelatam/docs/administracion_proceso_administrativo_enrique_louf
26. Longenecker, J. Moore C. Petty. W. y Palich L. (2007). *Administración de pequeñas empresas. Enfoque emprendedor*. 13 Edición. Santa Fe: CENGAGE Learning. Recuperado el 10 del 04 del 2016 Disponible en: http://books.google.com.pe/books?id=O2x9k6Lkv04C&pg=PA265&lp g=PA265&dq=ahorros+personales+como+fuentes+de+financiamiento &source=bl&ots=IDAf4kyrfR&sig=6nicuV3LTiicKVYBoU_6V6Mp U&hl=es&sa=X&ei=96yIUZaVHNGs4AO7oIDwCA&ved=0CHMQ6 AEwCA#v=onepage&q=ahorros%20personales%20como%20fuentes%20de%20financiamiento&f=false
27. Lujan (2013) “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de textilería del distrito de Chimbote, 2010-2011” Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
28. Mantilla. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro confecciones de prendas de tela deportivas del distrito de Trujillo, período 2009-2010*, Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

29. Merino. (2013). *Clasificación de las empresas según su actividad*. Recuperado el 15 de 05 de 2018. Disponible en : http://www.academia.edu/8185280/CLASIFICACION_DE_LAS_EMPRESAS_SEGUN_SU_ACTIVIDAD
30. Ministerio de la Producción. (2012). *Directorio Nacional de Productos y Servicios Financieros para la Micro y Pequeña Empresa, Las Estadísticas de las Micro y pequeñas empresa. Región costa LIMA –ANCASH*. Recuperado el 03 de 04 de 2016, disponible en: http://www.crecemype.pe/portal/mype/www/pdf/2012/enero/directorio_informacion_financiera_costa.pdf
31. Ministerio de la Producción. (2011) *Las Estadísticas de las Micro y pequeñas empresa*. Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial, Lima. Perú.
32. Morote (s/f). *my pequeña empresa crece – Guía para el desarrollo de lamicro y pequeña empresa*. Recuperado el 05 de 04 del 2016 Disponible en: [Http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/jovemp/pdf/Mype.pdf](http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/jovemp/pdf/Mype.pdf)
33. Neyra. (2015). *Formalización de las Mypes será prioridad para comisión de producción del congreso. Fuente - Diario El Comercio* Recuperado el 01 de 05 del 2016 Disponible en: http://elcomercio.pe/economia/peru/formalizacion-mypes-prioridad-comision-produccion-congreso-noticia-1044290?ref=flujo_tags_513994&ft=nota_85&e=titulo
34. Organización Internacional de Trabajo. (2015). *Panorama TEMÁTICO Laboral Pequeñas empresas, grandes brechas*. Recuperado el 09 de 04 2016. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_398103.pdf
35. Ortiz, Y. (2011). Teorías sobre la empresa. Recuperado el 25 del 2016. Disponible en: <http://euroibiza.org/?p=545>

36. Okpara& Wynn, (2007). *Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*. Recuperado el 02 del 04 del 2016. Disponible en: file:///C:/Users/ADMIN/Downloads/4126-15740-1-PB.pdf
37. Perez, L. & Campillo, F. (2011). *Financiamiento*. Recuperada el 30 del 03 de 2016. Disponible en: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
38. Proinversion. (2006). *Gerenciando una mype.lima-peru*. Recuperado el 11 de 04 de 2016. Disponible en: <https://gerenciaempresarial.wikispaces.com/file/view/GERENCIANDO+UNA+PYME.pdf>
39. Quispe, R. (2015). *Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-Rubro Producción / Venta de Calzado "El Porvenir" - Trujillo, 2014* Tesis. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
40. Ravelo, J. (2010). *Las Mypes en el Perú*. Lima, Perú. Recuperado el 15 de 04 de 2016. Disponible en: file:///C:/Users/Usuario/Downloads/3952-15066-1-PB.pdf
41. Robles et al. (2001). *ESTRATEGIA Y RACIONALIDAD DE LA PEQUEÑA EMPRESA - Peru* recuperado el 12 de 05 del 2016 Disponible en <http://www.grade.org.pe/download/pubs/libros/estrategiayracionalidad.pdf>
42. Rojas, Y. (2011). *Fuentes y formas de financiamiento empresarial*. Recuperado el 07 del 04 del 2016 Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml#ixzz46CHIuGwS>
43. Romero, K. (2010). *La capacitación y la motivación como herramientas para conseguir una ventaja competitiva*. Veracruz. Recuperado el 02 del 04 del 2016 Disponible en:

- <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/28840/1/Romero%20Reyes.pdf>
44. SCIAN, (2002). *Principales conceptos del sector comercio*. Recuperado el 12 de 05 del 2016 Disponible en: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/Capitulo1.pdf>
45. Sence. (2006). *Diseño curricular basado en competencias y aseguramiento de la calidad en la educación superior*. Recuperado el 01 del 04 del 2015. Disponible en: <http://www.upch.edu.pe/rector/dugec/images/files/biblioteca/39.PDF>
46. Serida, J. .(s/f). *mypequeñaempresacrece - Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Recuperado el 03 del 04 del 2016 Disponible en: <Http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/jovemp/pdf/Mype.pdf>
47. Silupú, B. (2013). *Centro de Asesoría Micro empresarial Facultad de Ciencias Empresariales Universidad de Piura*. Recuperado el 25 de 03 del 2016. Disponible en: <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
48. SUNAT, (2011). *INFORME N.º 059-2011-SUNAT/2B0000* Recuperado el 08 del 04 del 2016 Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2011/informe-oficios/i059-2011.pdf>
49. Coase. (1937). Recuperado el 01 del 04 del 2016 Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/ramirez_o_me/capitulo2.pdf
50. Taveras, J. (2005). *Financiamiento Bancario. República Dominicana: Facultad de Ciencias Economicas UASD*.

51. Torres, J. (2010). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 20 de 03 del 2016 Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/ analisisR.pdf>
52. Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. Arequipa: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
53. Valdi, K. (2015). *El origen de las mypes*. Recuperado el 01 del 04 del 2016. Disponible en: <http://documents.mx/documents/el-origen-de-las-mypes.html>
54. UNMSM (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. Lima: Tesis UNMSM. UPGFCA.
55. Villarán, F. (2011). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Mype Peruana*. Recuperado el 15 de 04 de 2016. Disponible en: http://archivo.cepal.org/pdfs/ebooks/politicas_apoyo_pymes.pdf
56. Weinberger, K. (2009). *CRECEMYPE*. Recuperado el 05 de 04 de 2016. Disponible en: http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf
57. WikiHow (s/f). *Cómo calcular el costo de deuda*. Recuperado el 02/05/2016 Disponible en: <http://es.wikihow.com/wikiHow:Acerca-de-wikiHow>

6.2 Anexos:

6.2.1 Anexo 01: Instrumento de recolección de datos cuestionario de encuesta



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES

CHIMBOTE

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información del mercado modelo de Chimbote para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento y capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015**

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

I DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1. Edad del propietario o dueño de las MYPES:

Años

1.2 Sexo del propietario o dueño:

Masculino

Femenino

III. REFERENTE AL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

3.1 ¿Cómo Financia su Actividad Productiva?

Terceros

Propios

3.2 Si el financiamiento es de terceros. ¿A qué tipo de entidad recurre?

Ent. Bancarias

No Bancarias

Prestamistas o usureros

3.3 Nombre de la Institución Financiera que recibió crédito:

.....

3.4 ¿Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Ent. Bancarias

No Bancarias

Prestamistas o usureros

3.5 Qué tasa de interés mensual pagó:

.....

3.6 En el año 2015. ¿Cuántas veces solicito crédito?

.....

3.7 En el año 2015. ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?

Capital de trabajo

Mejoramiento y/o ampliación del local

Activos fijos

Programa de capacitación

Otros

3.8 En el año 2015. ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Largo Plazo

Corto Plazo

3.9 En el año 2015. ¿Los créditos otorgados fueron con los montos solicitados?

Sí

No

3.10 En el año 2015. ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

.....

IV. REFERENTE A LA CAPACITACION DE LAS MYPES

4.1 ¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento de créditos financieros?

Sí No

4.2 ¿Cuántos Cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años?

.....

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

4.4 En que años recibió más capacitación:

2014 2015

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

Sí No

4.6 ¿considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?

Sí No

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

Sí N

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

**Gestión Empresarial Manejo eficiente del microcrédito
Gestión Financiera Prestación de mejor servicio al cliente
Otros**

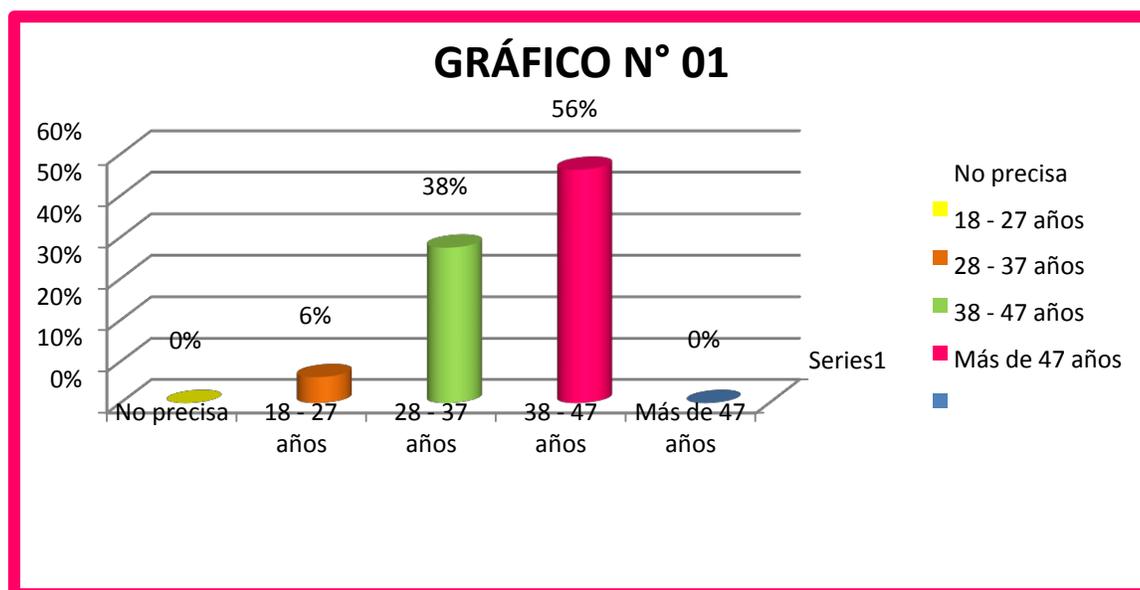
6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados

TABLA N° 01
Edad de los representantes legales de las MYPES

EDAD (Años)	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	0	0%
18 - 27 años	1	6%
28 - 37 años	6	38%
38 - 47 años	9	56%
Más de 47 años	0	0%
Total	16	100%

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

Interpretación: En la tabla 01 se observa que, del 100% (16) de los representantes el 56% (9) son adultos 38 - 47 años, el 38% (06) están en la edad de 28-37 y el 6% (01) están en 18-27 años.



Fuente: Tabla N° 01

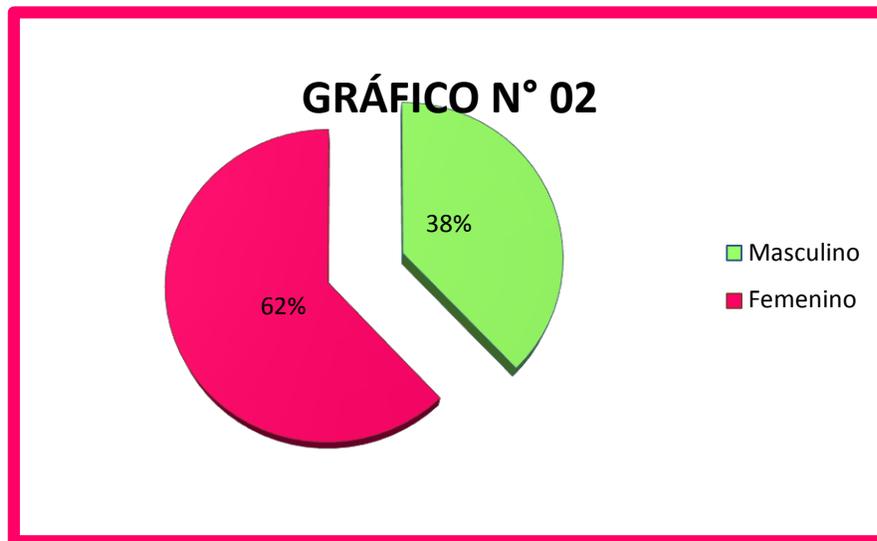
TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje %
Masculino	6	38%
Femenino	10	62%
Total	16	100%

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

Interpretación: En la tabla 02 se observa que, del 100% (16) de los representantes legales de las Mypes encuestados, el 62% (10) son del sexo Femenino y el 38% (06) son del sexo Masculino.



Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje %
Ningunos	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria completa	9	56%
Secundaria incompleta	2	13%
Superior universitario completa	3	19%
Superior universitario incompleta	0	0%
Superior no universitario completa	2	12%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Total	16	100%

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

Interpretación: En la tabla 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 56% (09) tienen secundaria completa, el 19% (03) tiene superior universitario completa, el 13% (02) tiene secundaria incompleta, el 12% (02) tiene superior no universitaria completa.

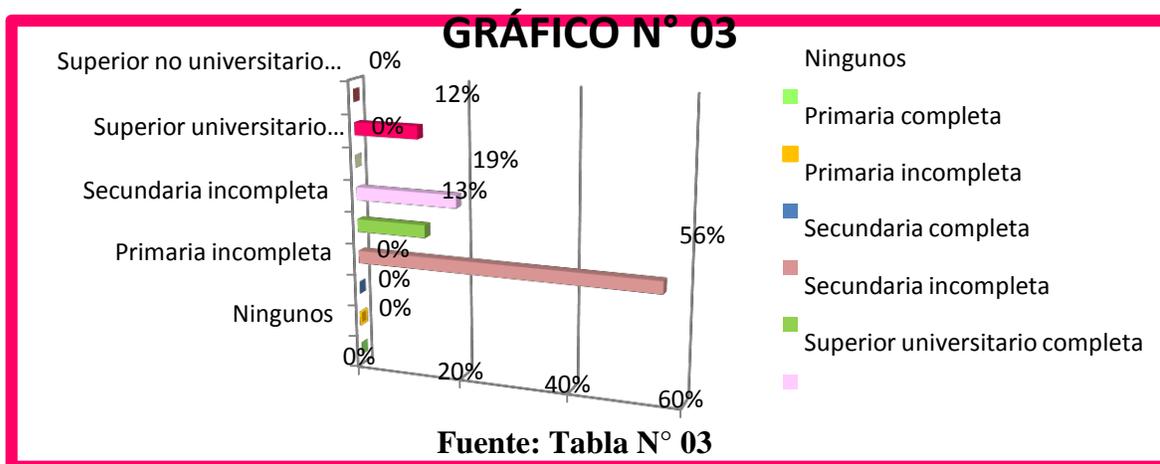


TABLA N° 04
Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje %
Soltero	2	13%
Casado	9	56%
Conviviente	4	25%
Divorciado	0	0%
Viudo	1	6%
Total	16	100%

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

Interpretación: En la tabla 04 se observa que del 100% de los encuestados, el 56% (09) son casados, 25% (04) son convivientes, el 13% (02) son solteros y el 6% (01) son viudos.

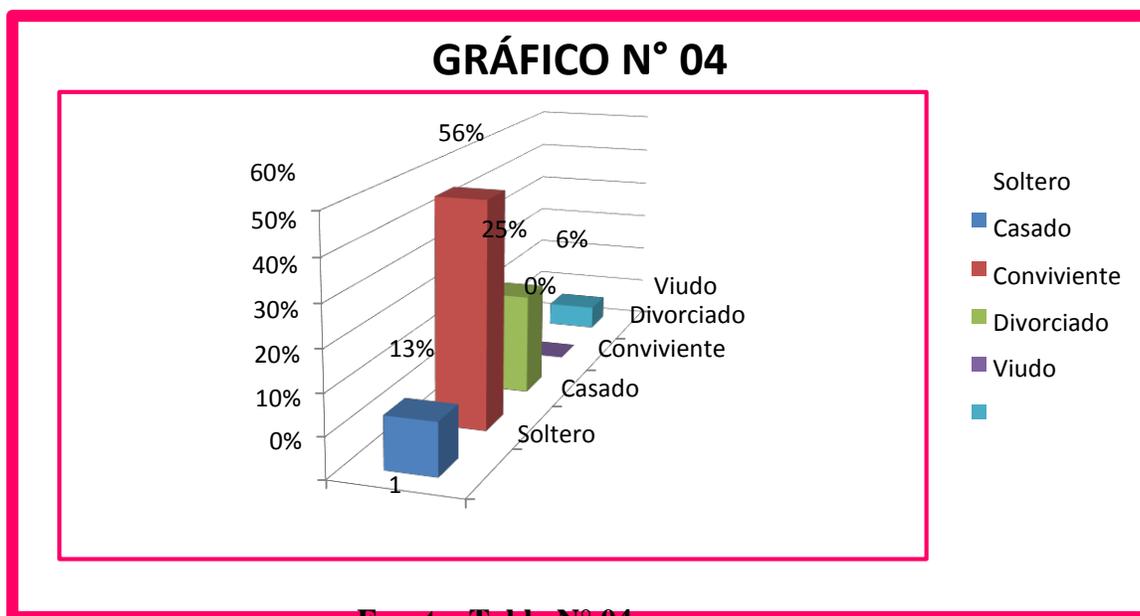


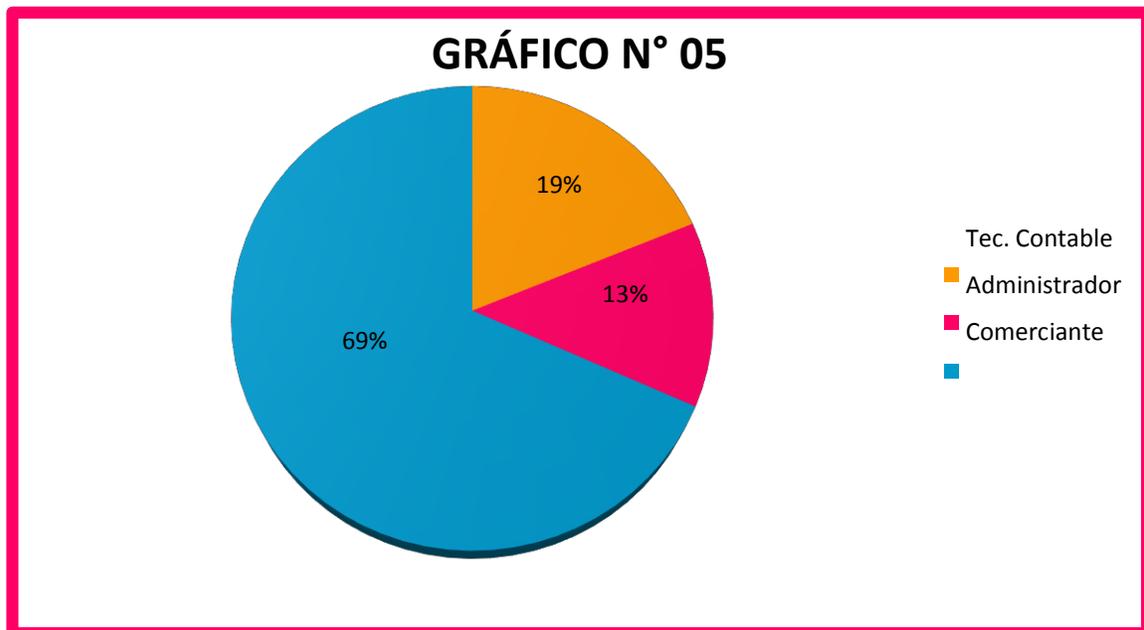
TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje %
Tec. Contable	3	19%
Administrador	2	13%
Comerciante	11	69%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 69% (11) comerciantes el 19% (03) son técnicos Contables, el 13% (02) administradores.



Fuente: Tabla N° 05

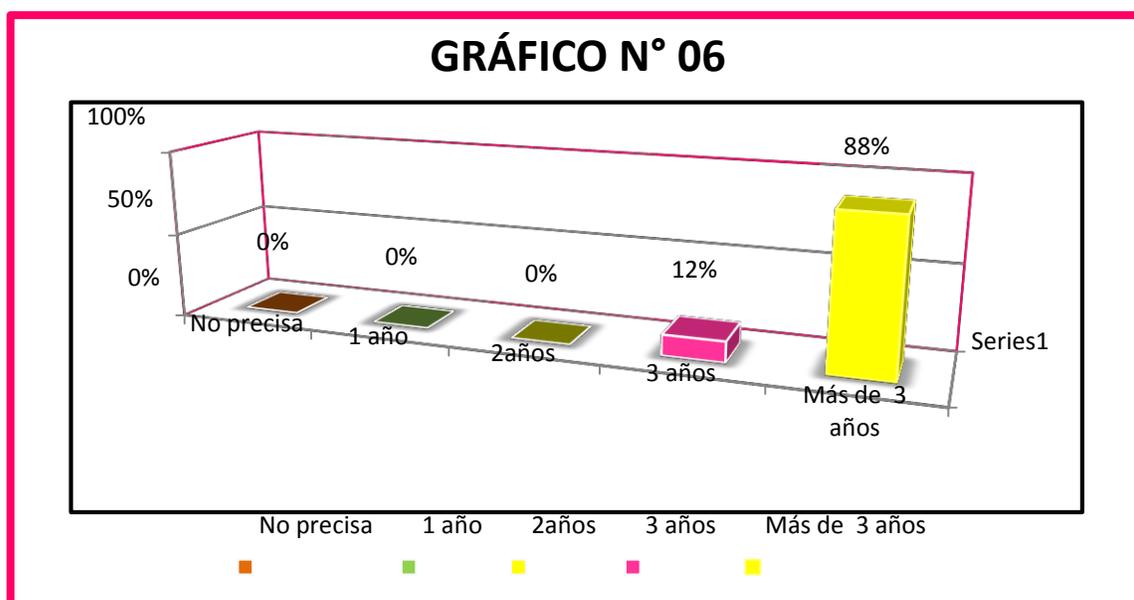
TABLA N° 06

¿Cuántos años tiene usted, en este sector y rubro?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje %	
No precisa		0	0%
1 año		0	0%
2 años		0	0%
3 años		2	12%
Más de 3 años		14	88%
Total		16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 88% (14) tiene más de 3 años el en el rubro empresarial, 12% (02) tienen 3 años.



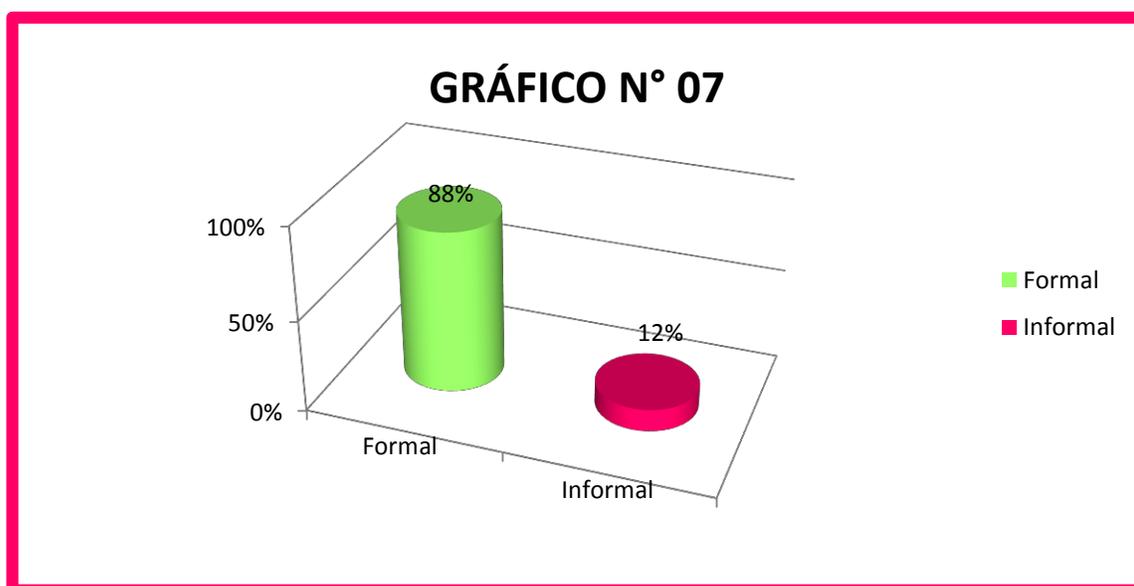
Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje %
Formal	14	88%
Informal	2	12%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 88% (14) manifestaron que sus Mypes son formales y el 12% (02) que son informales.



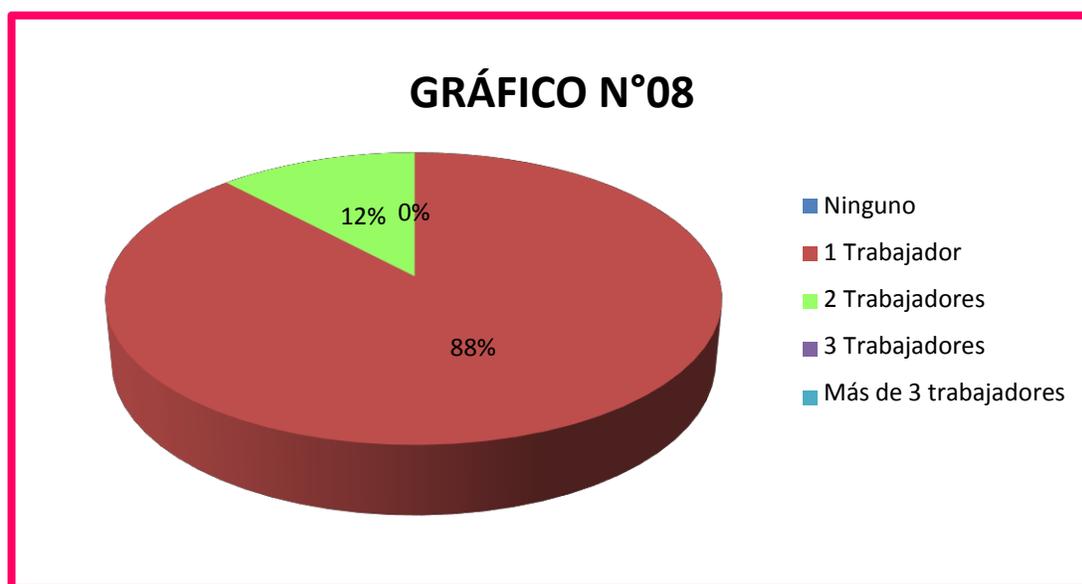
Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
Número de trabajadores permanentes de las MyPEs

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	14	88%
2 Trabajadores	2	12%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	16	100%

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

Interpretación: En la tabla 08 se observa que del 100% de los encuestados: el 88% (14) tiene un trabajador permanente y el 12% (2) tiene dos trabajadores permanentes.



Fuente: Tabla N° 8

TABLA N° 09
Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	12	75%
1 Trabajador	4	25%
2 Trabajadores	0	0%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	16	100%

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

Interpretación: En la tabla 08 se observa que del 100% de los encuestados: el 75% (12) no tienen trabajadores eventuales y el 25% (04) tiene un trabajadores eventuales.

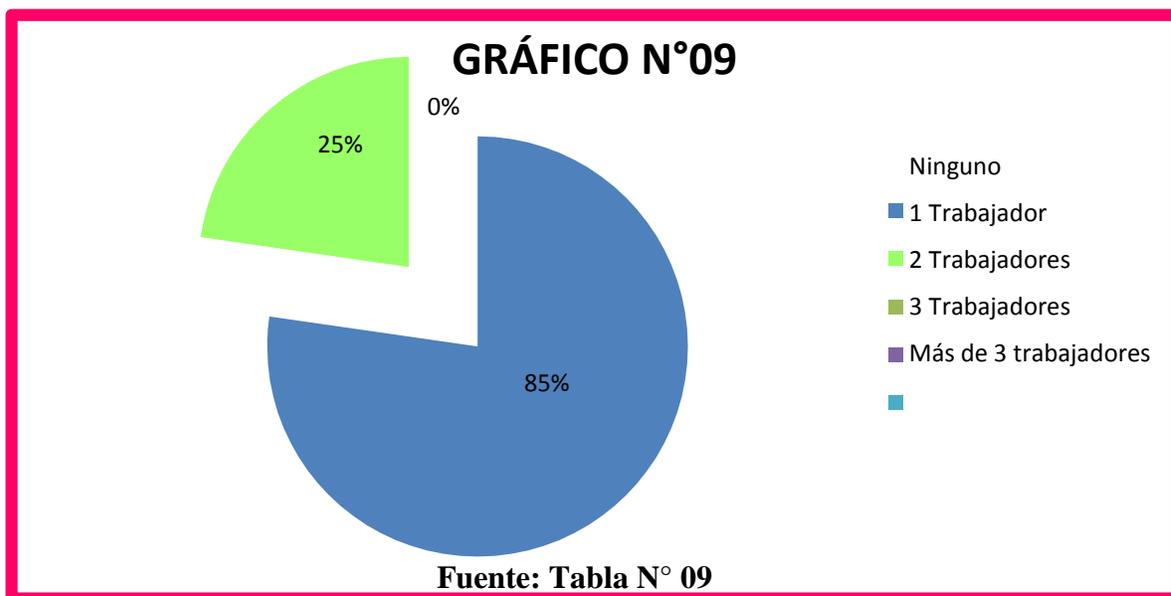


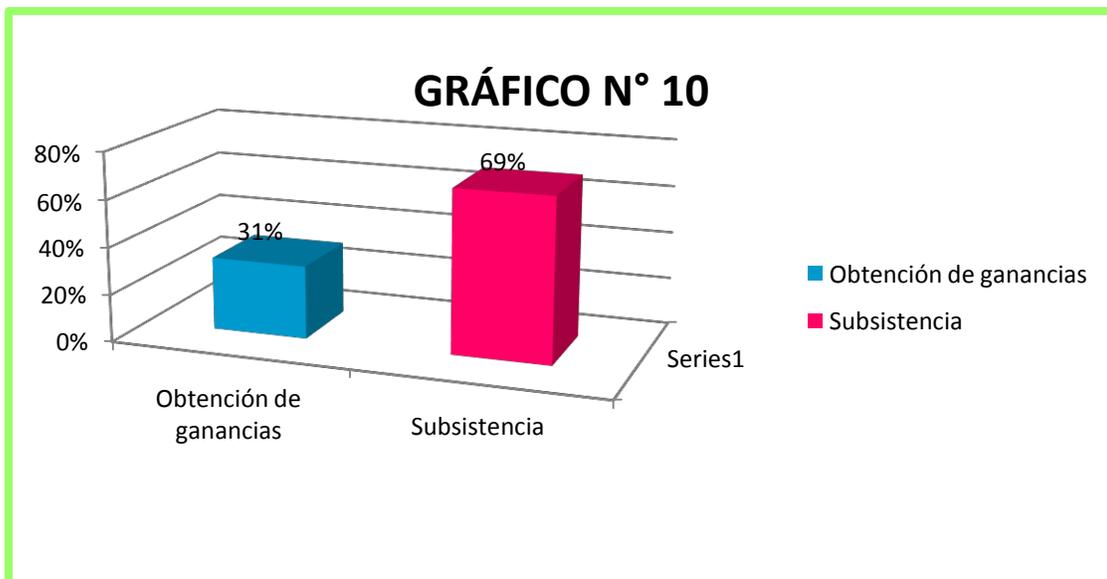
TABLA N° 10

Motivos de formación de las Mypes

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje %
Obtención de ganancias	5	31%
Subsistencia	11	69%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 69% (11) manifestaron que se formaron para subsistir, el 31% (05) para obtener ganancias.



Fuente: Tabla N° 10

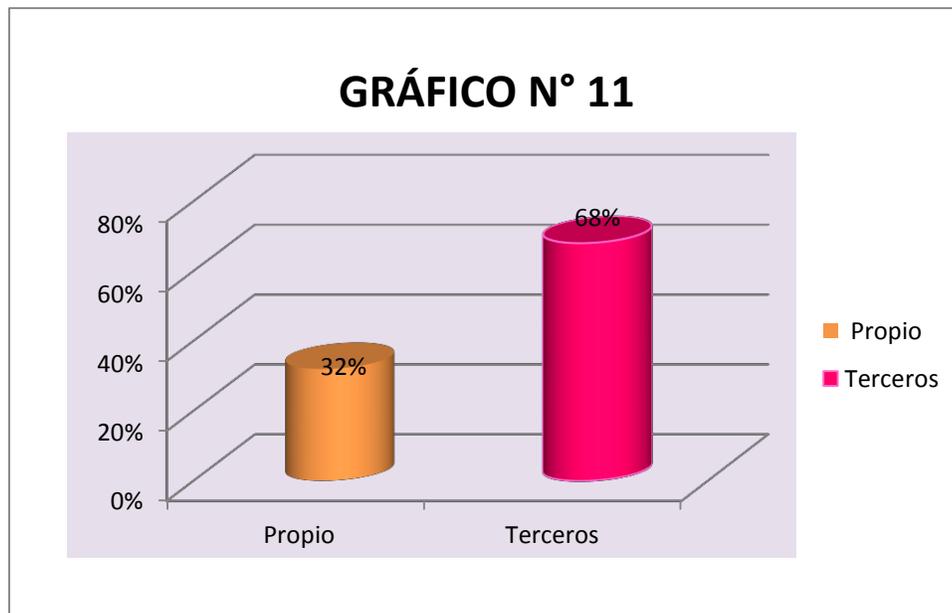
TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje %
Propio	5	32%
Terceros	11	68%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de encuestados, el 68% (11) manifestaron que el financiamiento fue de terceros y el 32% (05) manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio.



Fuente: Tabla N° 11

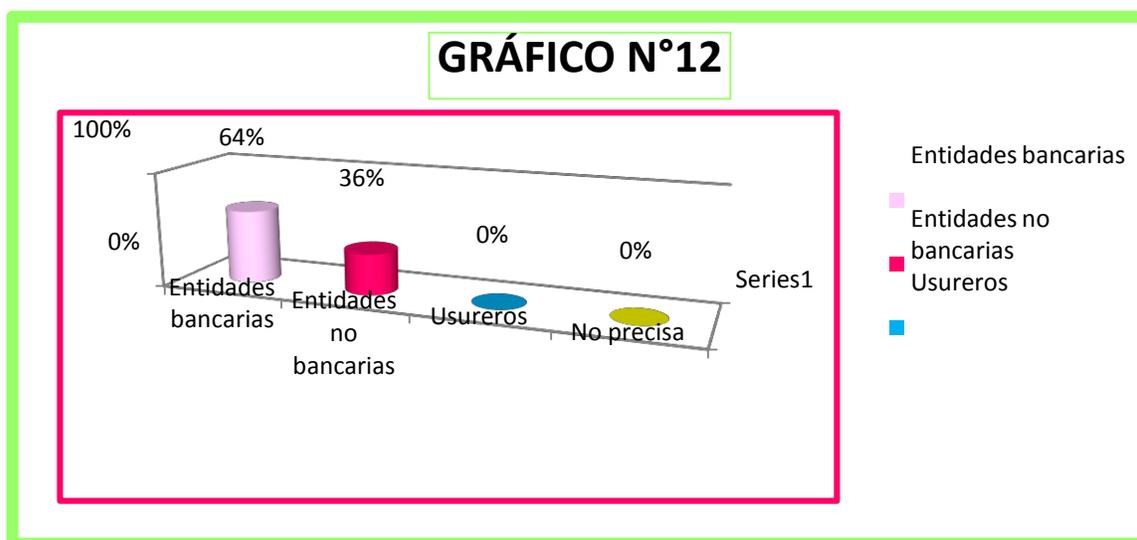
TABLA N° 12

Si el financiamiento es de terceros. ¿A qué tipo de entidad recurre?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje %	
Entidades bancarias	7	64%	
Entidades no bancarias	4	36%	
Usureros	0	0%	
No precisa	0	0%	
Total	11	100%	

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

Interpretación: En la tabla 12 se observa que, el 64% (07) ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 36% (04) de no bancarias.



Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13

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

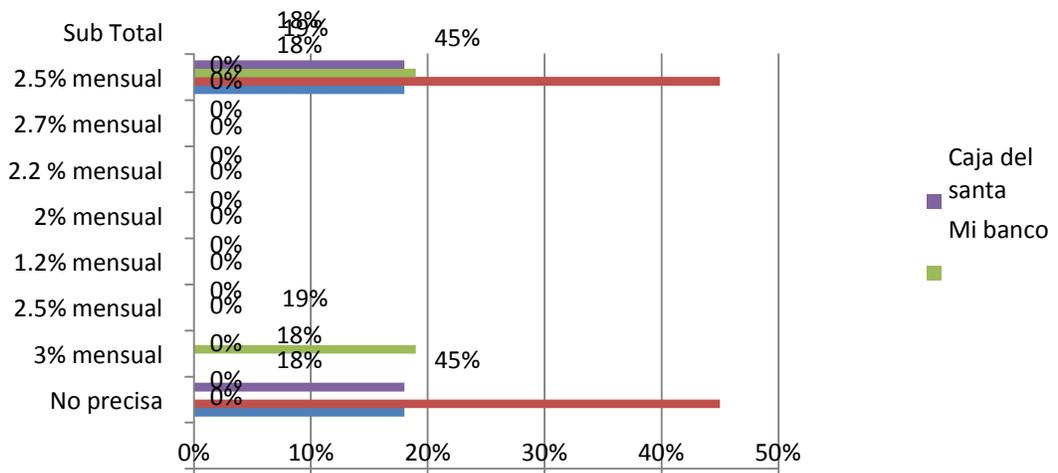
Nombre de la institución financiera

Tasas de interés	Bco. Interbank		BCP		Mi banco		Caja del santa	
No precisa	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
3% mensual	2	18%	5	45%	0	0%	2	18%
2.5% mensual	0	0%	0	0%	2	19%	0	0%
1.2% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2.2 % mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2.7% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
2.5% mensual	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Sub Total	2	18%	5	45%	2	19%	2	18%
Total	11		45%		100%			

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de as MyPEs en estudio

Interpretación: La tabla 13 se observa que, el 63% de las MyPEs en estudio cuentan con financiamiento de entidades bancarias; siendo estas el , Banco Interbank y Banco de Crédito del Perú (BCP), pagando diversas tasas de interés y el 37% de las entidades no bancarias Mi banco, Caja del santa, pagando diversas tasas de interés.

GRÁFICO N° 13



Fuente: Tabla N° 13

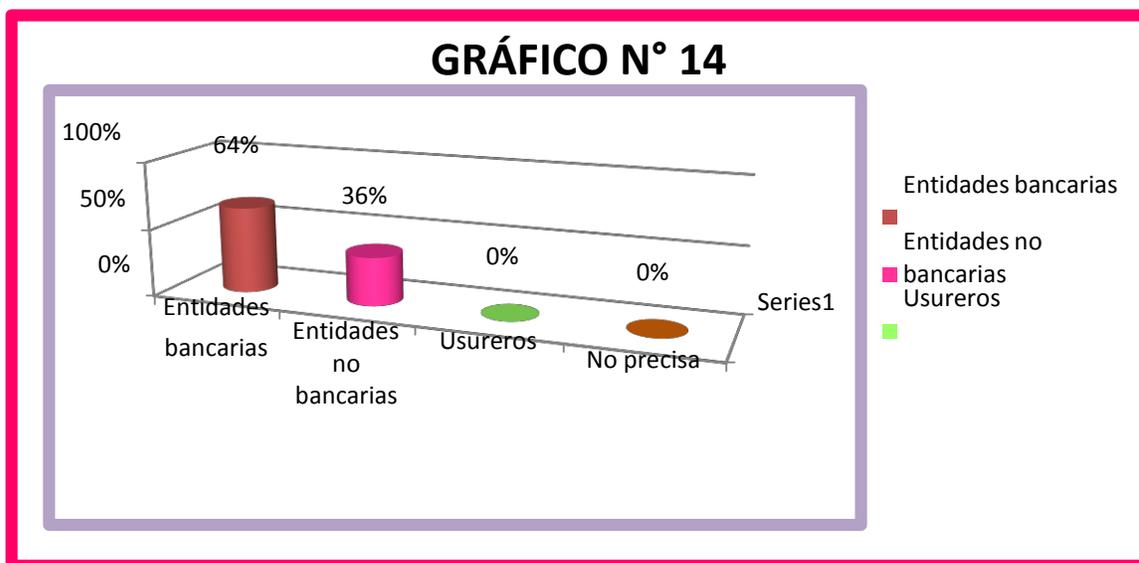
TABLA N° 14

¿Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Entidades Financieras:	Frecuencia	Porcentaje %
Entidades bancarias	7	64%
Entidades no bancarias	4	36%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de as MyPEs en estudio

Interpretación: Del 100% de encuestados, el 64% (07) manifestaron que las entidades que les otorgaron mayores facilidades para la obtención del crédito fueron las entidades bancarias, y el 36% (04) indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos.



Fuente: Tabla N° 14

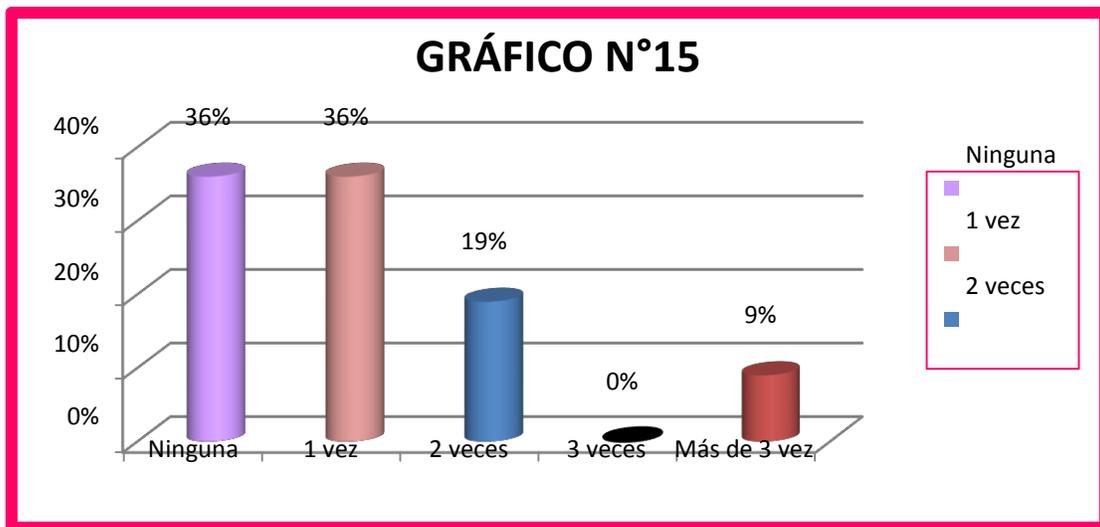
TABLA N° 15

En el año 2015: ¿Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguna	4	36%
1 vez	4	36%
2 veces	2	19%
3 veces	0	0%
Más de 3 vez	1	9%
Total	11	100%

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

Interpretación: Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 36% (04) manifestaron que no solicitaron crédito durante dicho año, el 36% (04) manifestaron que solicitaron una vez, el 19% (02) solicito dos veces en el año 2015, mientras que el 9% (01) más de tres veces.



Fuente: Tabla N° 15

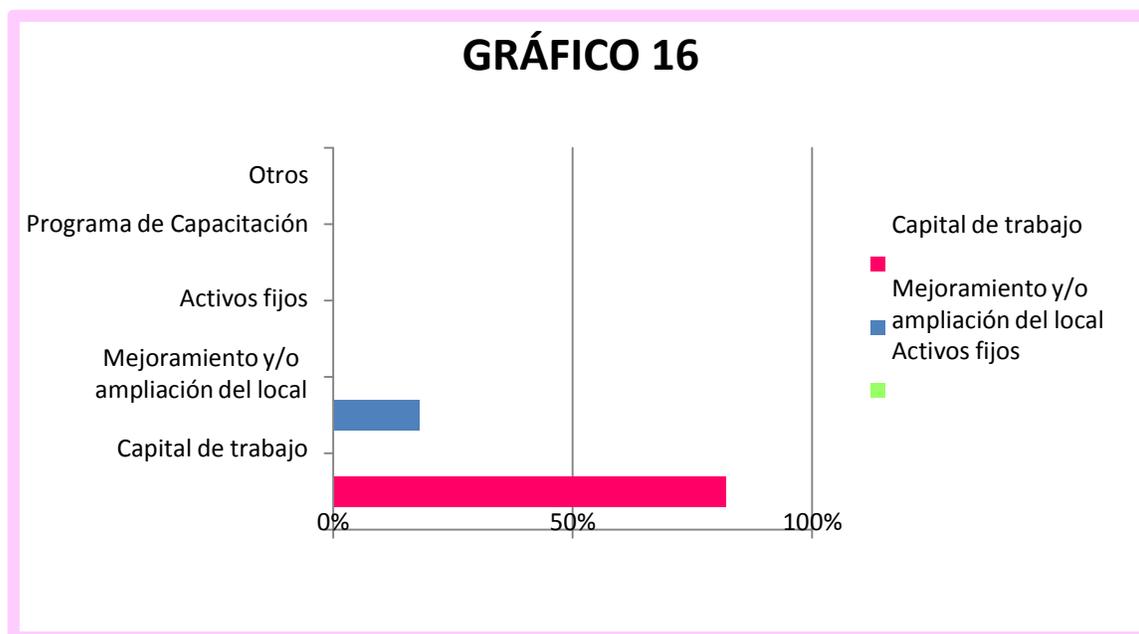
TABLA N° 16

En el año 2015. ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje %
Capital de trabajo	9	82%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	18%
Activos fijos	0	0%
Programa de Capacitación	0	0%
Otros	0	0%
Total	11	100%

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

Interpretación: Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 82% (09) lo invirtió en capital de trabajo, el 18% (02) lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación del local.



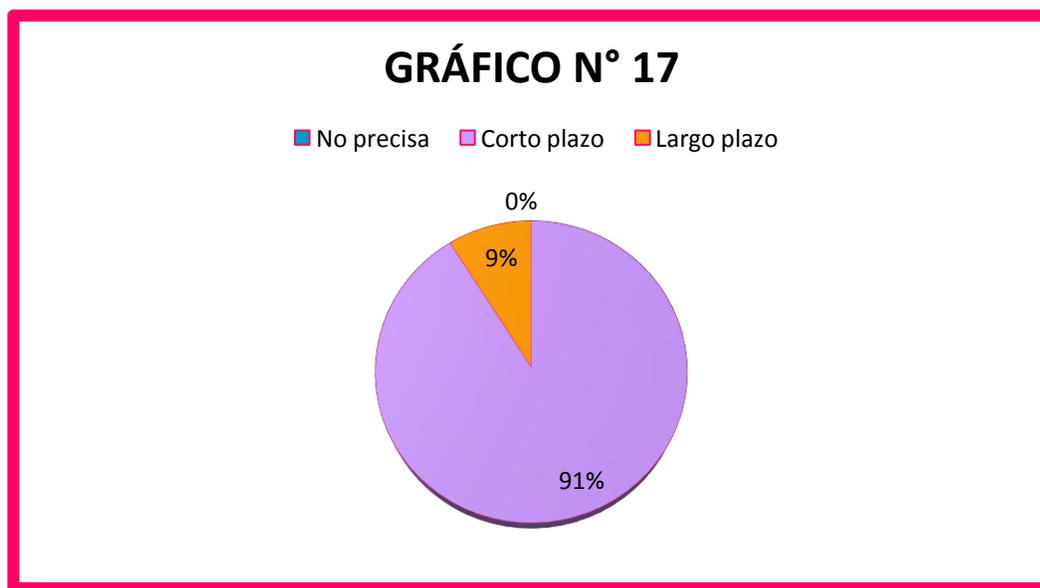
Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17
En el año 2015. ¿A que tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo de crédito	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	0	0%
Corto plazo	10	91%
Largo plazo	1	9%
Total	11	100%

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

Interpretación: Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2014, el 91% (10) dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo y el 9% (01) lo obtuvo a largo plazo.



Fuente: Tabla N° 17

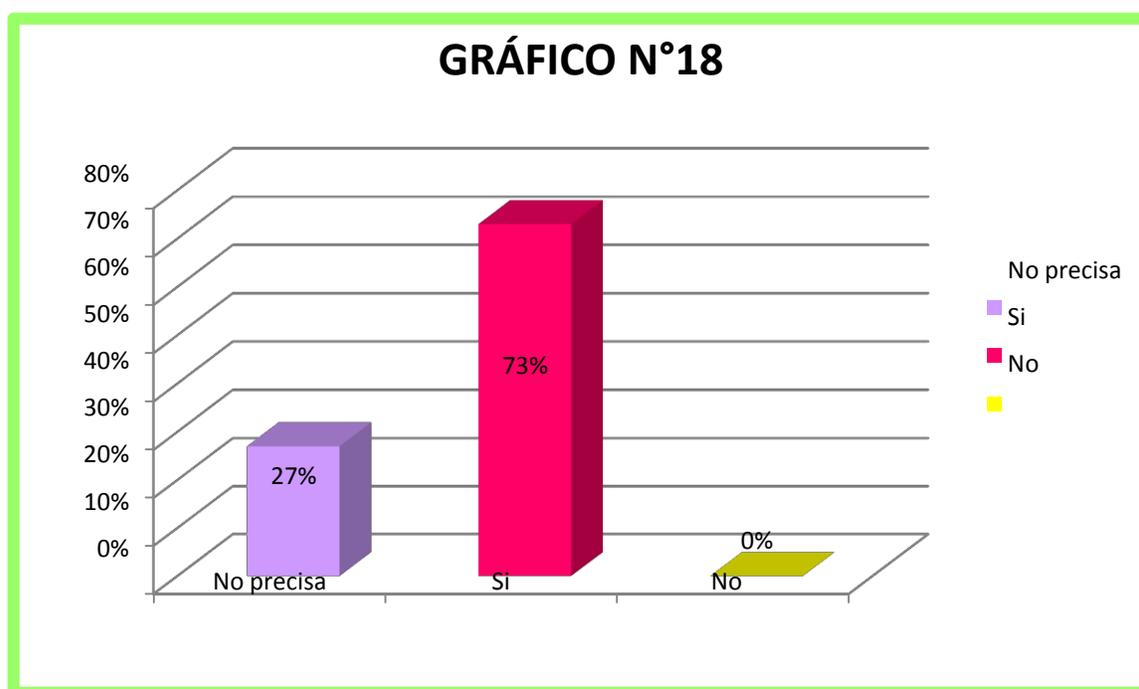
TABLA N° 18

En el año 2015 ¿los créditos otorgados fueron con los montos solicitados?

Otorgaron Crédito	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	3	27%
Si	8	73%
No	0	0%
Total	11	100%

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

Interpretación: Del 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 73% (08) dijeron que si les otorgaron el crédito solicitado, el 27% (03) no precisaron.



Fuente: Tabla N° 18

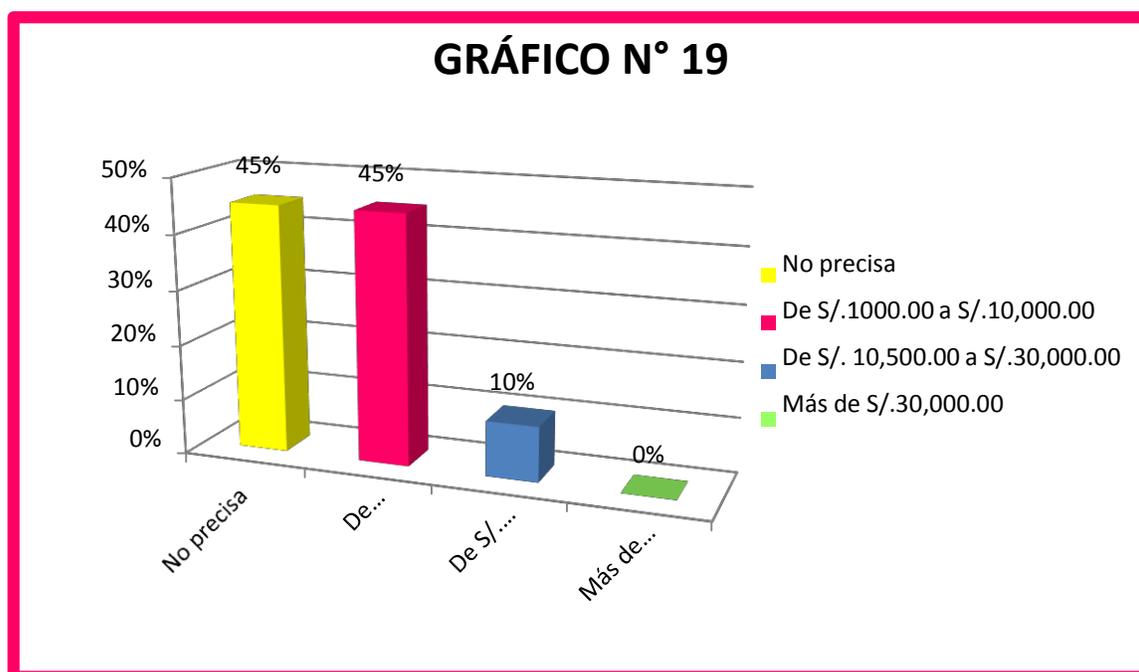
TABLA N° 19

En el año 2015 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

Monto del Crédito	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	5	45%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	5	45%
De S/. 10,500.00 a S/.30,000.00	1	10%
Más de S/.30,000.00	0	0%
Total	11	100%

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

Interpretación: El 100% de encuestados que recibieron créditos en el año 2015, el 45% (05) no preciso, el 45% (05) recibió de 1,000 a 10,000 y el 10% (01) recibió de 10,500 a 30,000 de los montos de los créditos solicitados.



Fuente: Tabla N° 19

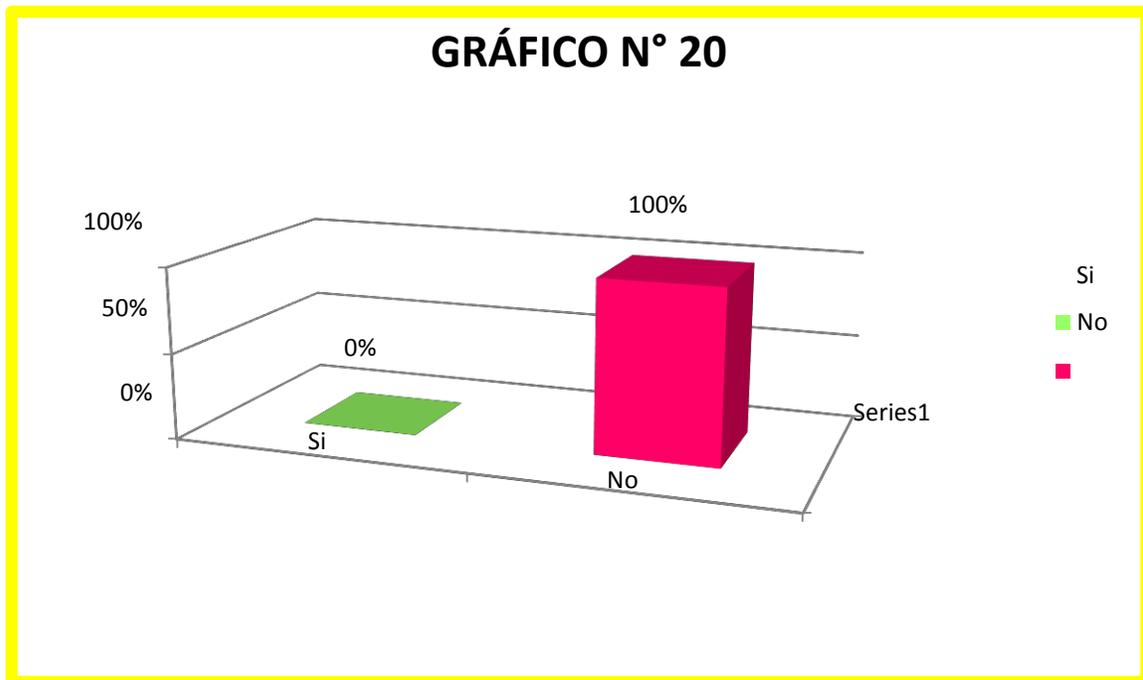
TABLA N° 20

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje %	
Si	0	0	0%
No	16	16	100%
Total	16	16	100%

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

Interpretación: El 100% (16) de los representantes legales encuestados no recibieron capacitación.



Fuente: Tabla N° 20

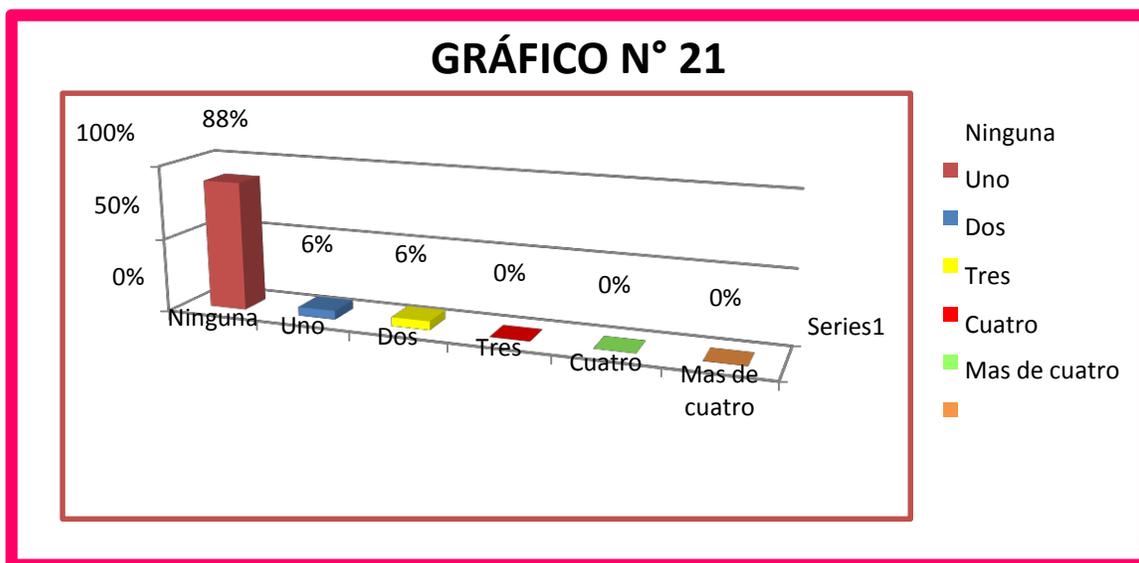
TABLA N° 21

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

N° cursos de capacitación en los 2 últimos años	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguna	14	88%
Uno	1	6%
Dos	1	6%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 88% (14) manifestaron que no recibieron capacitación en los dos últimos años, el 6% (01) recibió una capacitación en los dos últimos años, y el 6% (01) recibió dos en los dos últimos años.



Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22

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

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	14	88%
Inversión del crédito financiero	1	6%
Manejo empresarial	1	6%
Administración de recursos	0	0%
Marketing empresarial	0	0%
Otros	0	0%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de encuestados que recibieron capacitaciones en los dos últimos años, el 88% (14) no manifestaron el tema de su capacitación, el 6% (01) se capacitaron en Inversión del crédito financiero, el 6 % (01) se capacitó en manejo empresarial.

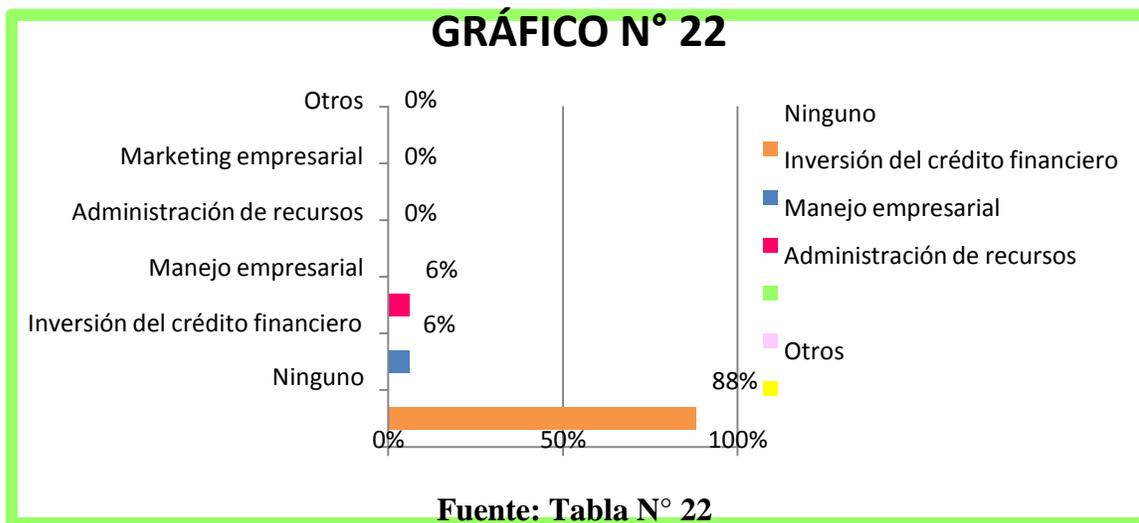


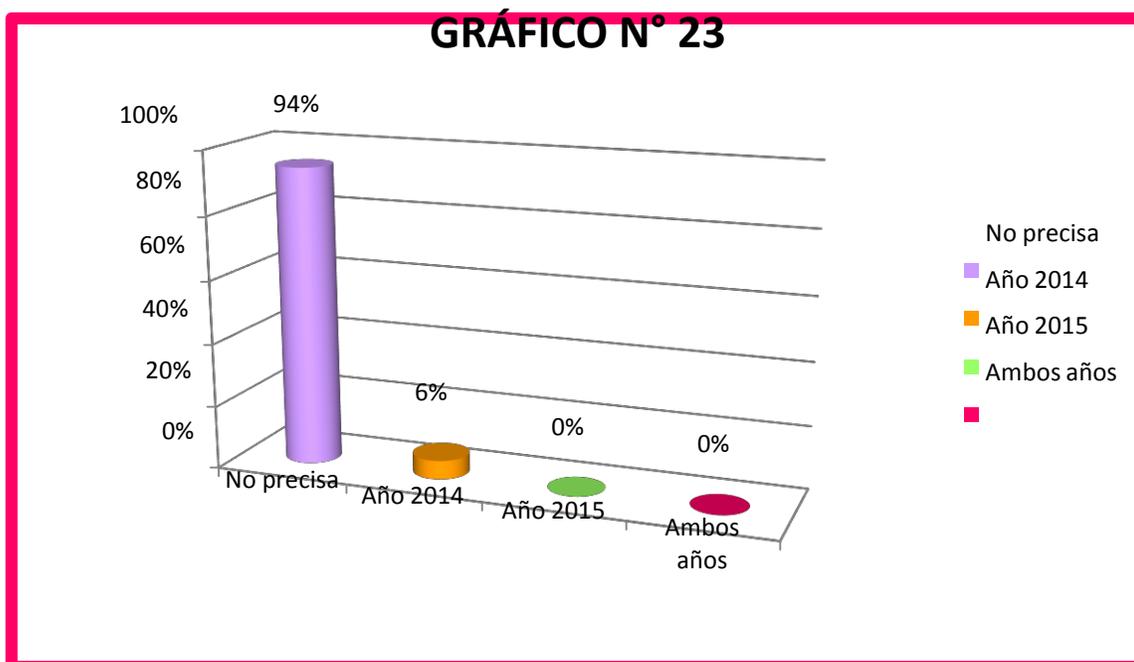
TABLA N° 23

En que años recibió más capacitación:

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	15	94%
Año 2014	1	6%
Año 2015	0	0%
Ambos años	0	0%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 94% (15) no precisaron, el 6% (01) recibió más capacitaciones en el año 2014.



Fuente: Tabla N° 23

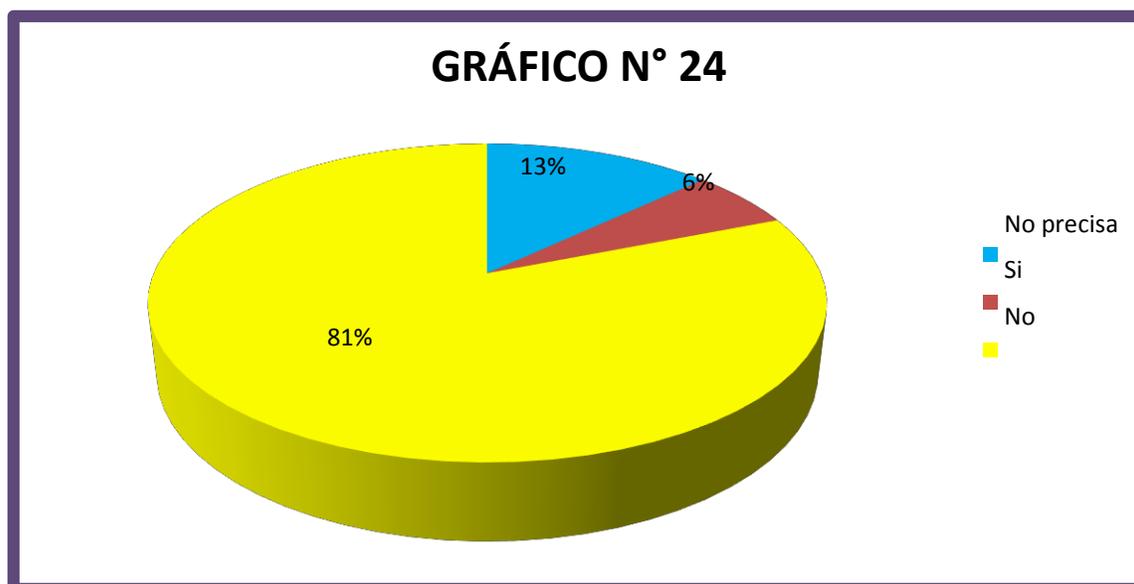
TABLA N° 24

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

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	2	13%
Si	1	6%
No	13	81%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los representantes encuestados, el 81% (13) manifestó que su personal no ha recibido capacitación. el 13% (02) no precisa, el 6 % (01) manifestaron que su personal si ha recibido capacitación.



Fuente: Tabla N° 24

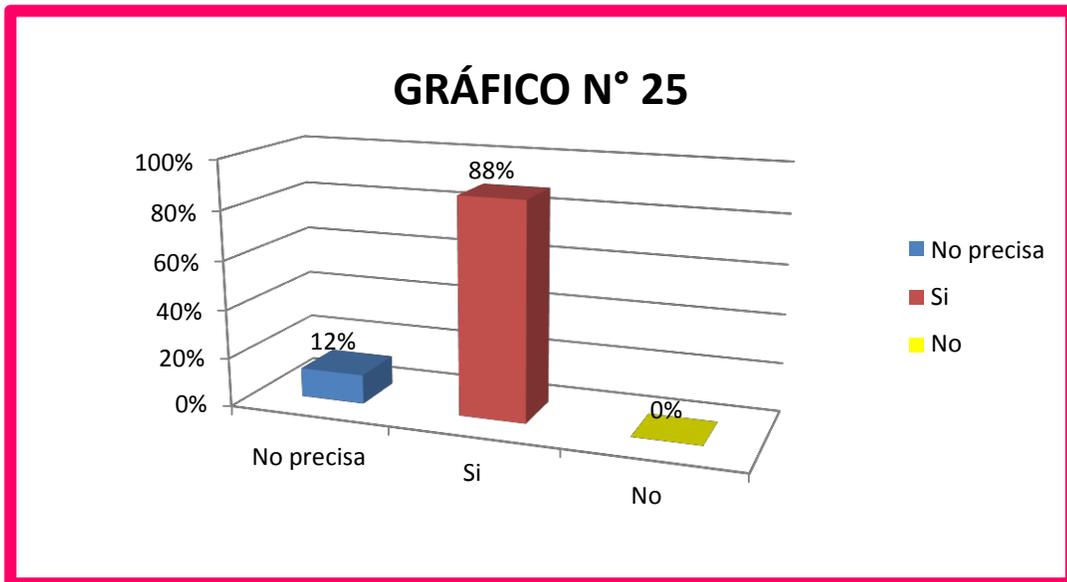
TABLA N° 25

¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?

Inversión	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	2	12%
Si	14	88%
No	0	0%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 88% (14) si consideran que la capacitación es una inversión, el 12% (02) no precisaron,



Fuente: Tabla N° 25

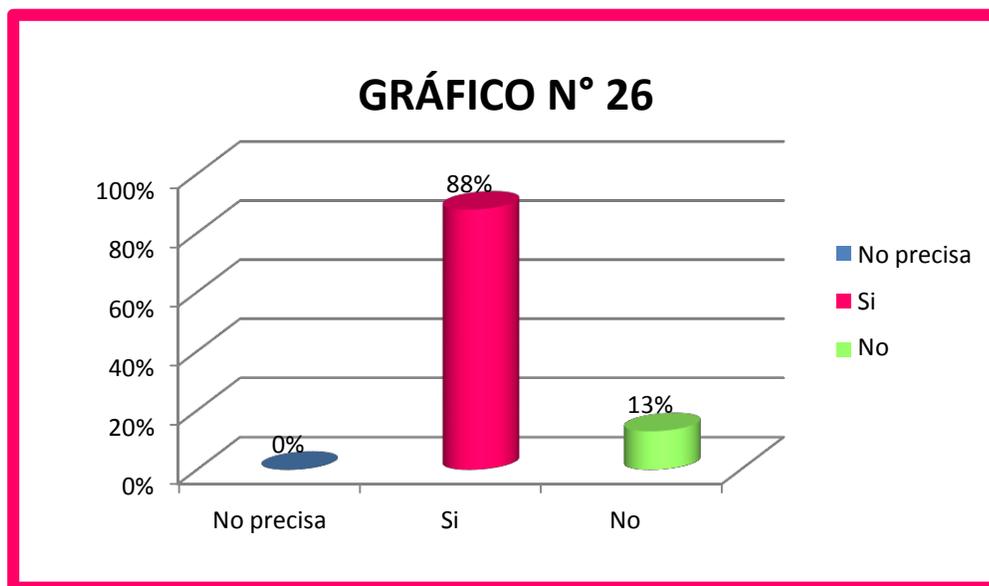
TABLA N° 26

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

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje %
No precisa	0	0%
Si	14	88%
No	2	13%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 88% (14) si considera relevante la capacitación y el 13% (02) declararon que no consideran que la capacitación es relevante para sus empresas.



Fuente: Tabla N° 26

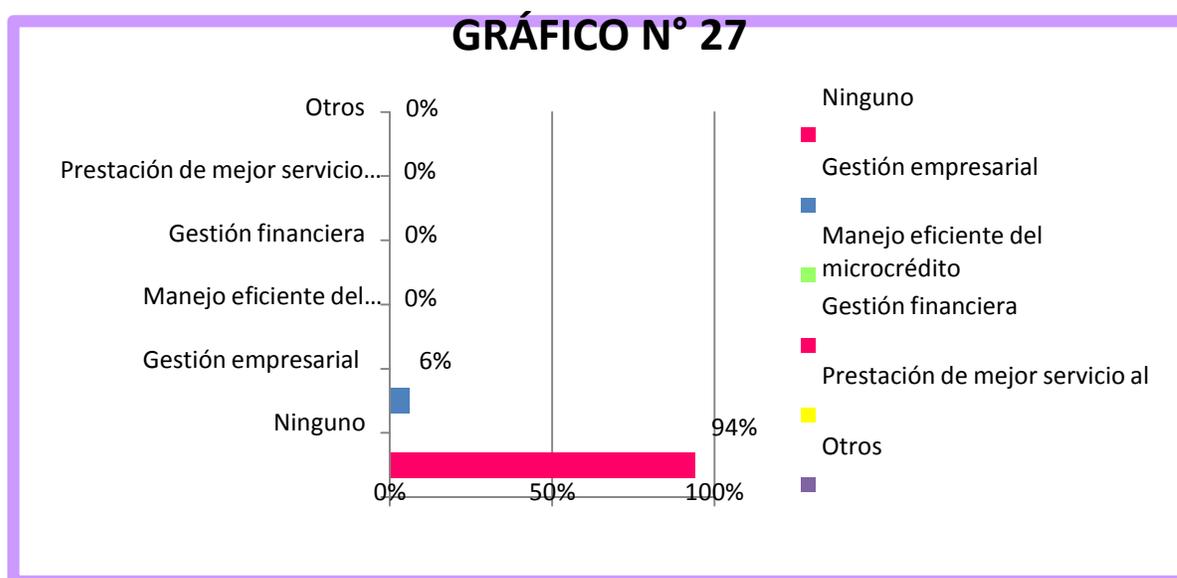
TABLA N° 27

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	15	94%
Gestión empresarial	1	6%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	0	0%
Otros	0	0%
Total	16	100%

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

Interpretación: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 94% (15) no tuvieron capacitación, y el 6% (01) se capacito en gestión empresarial.



Fuente: Tabla N° 27