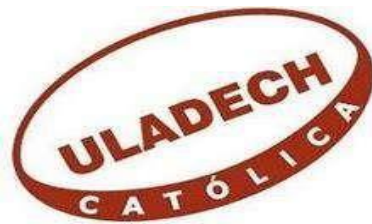


**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO

“Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Sandoval Dávila Elvis Jhin

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2016

TITULO

“Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

PÁGINA DEL JURADO

.....
Mg. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES
PRESIDENTA

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
SECRETARIO

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
ASESOR

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mi Dios, porque de esta manera podemos guiarnos y aprovechar el tiempo, como dice en el libro de Efesios 5:16 aprovechando bien el tiempo porque los días son malos, agradecer también a mis padres y profesores en la formación de mi carrera.

AGRADECIMIENTO

Al profesor asesor Mg. CPCC. Romel Arevalo Perez, por el apoyo incondicional en la realización del trabajo de investigación, y a cada uno de mi familia, muchas gracias a todos.

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO

Yo, **Elvis Jhin Sandoval Davila**, identificado con DNI N°**41247256**, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: **“Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”**

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicaión del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 10 de Diciembre de 2016

.....

DNI N° 41247256

RESUMEN

La presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 11 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 91% de los encuestados son adultos, el 82% es masculino y el 55% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 91% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 73% no tienen trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 27% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 82% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 9% si recibió capacitación y el 55% recibió un sólo curso de capacitación. **Respecto a la Rentabilidad:** el 91% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 64% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 91% afirmó que el año 2015 fue mejor que el año anterior:

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

Abstract

The general objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of the Mypes, commerce sector, business purchase and sale of grocery of the district of Callería. A sample of 11 microenterprise was taken into consideration and a 40 question survey was applied having the following results: **Regarding entrepreneurs and the Mypes:** 91% of the entrepreneurs are adult people. 82% are male and 55% have complete high school. The main characteristics of the Mypes are: 91% have more than 3 years of experience in the business field. 73% there are casuals. **Regarding financing:** 100% of the entrepreneurs said that the financing they got came from third parties and 27% invested in improving and/or enlarging their premises. **Regarding training:** 82% said to have received no training session at all before granting loans. 9% received some training sessions and 55% received only one. **Regarding profitability:** 91% state that loans have improved their business. 64% said that training increase profitability of their enterprises and 91% said 2015 was a better year than the previous one.

Key words: Financing, training, profitability, Mypes.

CONTENIDO

TITULO DE LA TESIS.....	ii
HOJA DEL JURADO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DECLARACION JURADA.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO.....	ix
INDICE DE TABLA Y GRAFICO.....	xi
ÍNDICE DE CUADROS.....	xiii
	Pág.
I. INTRODUCCIÓN.....	14
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	21
2.1 Antecedentes.....	21
2.2 Bases teóricas.....	32
2.3 Marco conceptual.....	62
2.4 Artículos delas Mypes.....	65
III. METODOLOGÍA.....	86
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	86
3.2 Diseño de la investigación.....	86
3.3 Población y muestra.....	87
3.4 Definición y operacionalización de las variables.....	87
3.5 Técnicas e instrumentos.....	91
3.6 Plan de Estudios.....	91
3.7 Matriz de consistencia.....	92
3.8 Principio Etico.....	93
IV. RESULTADOS.....	95
4.1 Resultados.....	95
4.2 Análisis de los resultados.....	100

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	105
5.1 CONCLUSIONES.....	105
5.2 RECOMENDACIONES.....	109
Aspectos complementarios.....	112
Referencias bibliográficas.....	112
Anexo N° 01.....	117
Cronograma de Actividades.....	117
Presupuestos.....	117
Resumen de Presupuesto.....	117
Cuestionario.....	118
Anexo N° 02.....	122
Tablas y Gráficos.....	122
Tabla de fiabilidad.....	162
Prueba de Alfa de Crombach.....	163
Base de datos.....	164

INDICE DE TABLA Y GRÁFICOS

TABLA Y GRAFICO N° 01.....	122
TABLA Y GRAFICO N° 02.....	123
TABLA Y GRAFICO N° 03.....	124
TABLA Y GRAFICO N° 04.....	125
TABLA Y GRAFICO N° 05.....	126
TABLA Y GRAFICO N° 06.....	127
TABLA Y GRAFICO N° 07.....	128
TABLA Y GRAFICO N° 08.....	129
TABLA Y GRAFICO N° 09.....	130
TABLA Y GRAFICO N° 10.....	131
TABLA Y GRAFICO N° 11.....	132
TABLA Y GRAFICO N° 12.....	133
TABLA Y GRAFICO N° 13.....	134
TABLA Y GRAFICO N° 14.....	135
TABLA Y GRAFICO N° 15.....	136
TABLA Y GRAFICO N° 16.....	137
TABLA Y GRAFICO N° 17.....	138
TABLA Y GRAFICO N° 18.....	139
TABLA Y GRAFICO N° 19.....	140
TABLA Y GRAFICO N° 20.....	141
TABLA Y GRAFICO N° 21.....	142
TABLA Y GRAFICO N° 22.....	143
TABLA Y GRAFICO N° 23.....	144

TABLA Y GRAFICO N° 24.....	145
TABLA Y GRAFICO N° 25.....	146
TABLA Y GRAFICO N° 26.....	147
TABLA Y GRAFICO N° 27.....	148
TABLA Y GRAFICO N° 28.....	149
TABLA Y GRAFICO N° 29.....	150
TABLA Y GRAFICO N° 30.....	151
TABLA Y GRAFICO N° 31.....	152
TABLA Y GRAFICO N° 32.....	153
TABLA Y GRAFICO N° 33.....	154
TABLA Y GRAFICO N° 34.....	155
TABLA Y GRAFICO N° 35.....	156
TABLA Y GRAFICO N° 36.....	157
TABLA Y GRAFICO N° 37.....	158
TABLA Y GRAFICO N° 38.....	159
TABLA Y GRAFICO N° 39.....	160
TABLA Y GRAFICO N° 40.....	161

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 01(objetivo específico) Respecto a los Empresarios.....	95
Cuadro N° 02(Objetivo específico) Respecto a las Mypes.....	96
Cuadro N° 03(Objetivo específico) Respecto al Financiamiento.....	97
Cuadro N° 04(Objetivo específico) Respecto a la capacitación.....	98
Cuadro N° 05(Objetivo específico) Respecto a la Rentabilidad.....	99

I. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir las características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de abarrotes del distrito de Calleria, 2016. El objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las Mype por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra venta de abarrotes, por tal razón se realizó el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales resaltando su importancia y su crecimiento, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las mypes en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, capacitación, rentabilidad y Mypes. En la metodología se presenta el tipo y nivel de investigación, el diseño de investigación, la población y la muestra, operacionalización de las variables, así como las técnicas e instrumentos a utilizar y el plan de análisis. Finalmente se presenta las conclusiones que fueron el resultado de la investigación, así como la bibliografía consultada y algunos anexos que se consideraron de mucha importancia.

Las pequeñas y microempresas en el mundo conforman casi siempre con menos de 10 trabajadores, generan el 70% del empleo nacional. En 2006, se quejan de que sus obligaciones administrativas aún son complejas y excesivas. Las microempresas son siempre discretas pero activas, es el eje de la economía de Suiza y del resto de Europa.

Por su parte Ávila, R y Sanchis, J (2012), mencionan que las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante MYPE) surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores tales: la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron y le dan los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo.

Por su parte Flores, A (2004), menciona que en Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPE como: capacitaciones, 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 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 de estas

micro y pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países europeos.

En América latina y el Caribe, las MYPE generan la mayor parte del empleo, en donde el total de empresas suma 11 millones, de los cuales menos de un millón son empresas medianas y grandes, Las MYPE generan el 47 % del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19 % del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, según el informe de la OIT "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que añadir 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28 % del empleo, y otro 5 % corresponde al trabajo doméstico. El predominio de las MYPE plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad.

En el Perú la labor que llevan a cabo las MYPE es de indiscutible relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.- En el Perú las micros y pequeñas empresas aporta el 40% del PBI, Informa el INEI.

Al respecto Okpara, J y Wynn, P (2007), afirman que 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. Sin embargo, las MYPE enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y su desarrollo.

Por su parte Arinaitwe, J (2006), menciona que los estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados.

Sauser, W (2005), explica que además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas.

También, en la Región de Ucayali la actividad de las Mypes ocupan la mayor fuerza laboral, el sector de Industria y comercio, están considerada como las actividades de mayor importancia socioeconómica de la Región. La formalización y competitividad, también la extracción maderera, acuícola y la transformación de los recursos naturales, interrelacionados con la capacitación y la asistencia técnica, constituyen factores importantes para el desarrollo ordenado de la actividad productiva en el corto y mediano plazo. En nuestra Región ocupa la mano de obra unos 200 mil 128 personas que representa el 79.6% del total, el comercio ocupa el 23.1%. Datos de la Dirección Regional de Trabajo.

Pasando al ámbito local, en el distrito de Calleria, existe una gran variedad de MYPE distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector comercio–rubro compra y ventas de abarrotes, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas MYPE se encuentran en el distrito de Callería, lugar que se eligió para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las MYPE, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas MYPE acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc., Asimismo, se desconoce si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas MYPE en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Es por ello que el presente trabajo de investigación de las MYPE en estudio busca recolectar información por medio de la encuesta realizada para obtener de ella datos necesarios que nos pueda servir de ayuda para conocer más de cerca a las MYPE y poder conocer así este rubro del distrito de Callería.- Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del Distrito de Callería, 2016? Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

OBJETIVO GENERAL

Determinar y describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del Distrito de Callería, 2016?

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

OBJETIVO ESPECIFICO

- ✓ Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.
- ✓ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.
- ✓ Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.
- ✓ Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.
- ✓ Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.

Por tal motivo, la investigación se justifica porque nos va permitir conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes, del distrito de Calleria,2016; es decir, la mayoría de autores llegan al mismo resultado que la Mype enfrenta una serie de obstáculos que limita su supervivencia por la falta de apoyo financiero, la poca relevancia real que le

dan los gobiernos de turno, no existen programas de capacitación para el personal encargado y las pocas facilidades para formalizar sus negocios. Investigando lo antes mencionado nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; así como también el estudio nos sirvió de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad realizándose otros estudios similares en sectores productivos y de servicios en el distrito de Calleria provincia Coronel Portillo y otros ámbitos. Asimismo, la investigación se vio reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Calleria, 2016. Por último, el presente trabajo de investigación servirá como antecedente para realizar otros estudios similares en otros sectores además la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que contribuirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes:

Zapata, L. (2004), “Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa, los resultados de esta investigación permite construir un modelo conceptual y formar una base teórica confiable para la operacionalización de las variables en estudio. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que corrige el investigador en lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Asimismo, Zapata Investigó cómo se genera el conocimiento

en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante. Conocimiento”.

Velecela, N. (2013), En su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES. Universidad de Cuenca, Ecuador, Con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos”.

Vaca, J. (2012), En el trabajo de investigación - Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de Crédito y las variables que lo facilitan, llega a los siguientes resultados: “Identificar aquellos obstáculos que limitan a las pymes en obtener crédito. Además,

mostrar los conceptos, que de acuerdo a la teoría, pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos. Como se fue describiendo, el financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá un serie de requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito. Cuando la oferta de crédito no es suficiente, vemos que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, el cual es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado; determinar si la garantía es obligatoria cuando se solicita un crédito; mostrar la importancia que tiene la relación de préstamo cuando se intenta obtener financiamiento; analizar el impacto que tiene la antigüedad de la empresa al requerir un préstamo; revisar la influencia que tiene la relación de préstamo cuando la empresa no genera la información financiera mínima

requerida; mostrar el efecto de la información de la empresa sobre el costo del crédito. Determinar cómo influye el tamaño de la empresa en los intereses pagados del crédito; revisar cómo afecta el otorgamiento de garantía en el costo del préstamo; identificar como se relaciona el costo del crédito con la tasa de interés y revisar si existe una relación entre la obtención del crédito y la tasa de interés, concluyendo que Cuando la oferta de crédito no es suficiente, la característica común en las pymes, una menor antigüedad promedio respecto a las grandes, señalamos en nuestro modelo la relación con la obtención del crédito. Se le preguntó a las empresa los años de operación o de antigüedad, obteniendo resultados de empresas de 1 a 20 años en intervalos de 5 años, una tendencia a la baja, es decir, un porcentaje mayor en las más jóvenes que disminuía conforme se incrementaba la antigüedad”.

Herrera, O (2006), “se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le

permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique La Quinta Luna, que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta”.

Chávez, J (2015), “en su trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete, llego a concluir lo siguiente: **Respecto a los empresarios**, el total del 100% de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, menos de 40% de los representantes legales o dueños de las MYPE son del sexo femenino, menos de 10% de los representantes legales o dueños de las MYPE tienen instrucción superior universitaria incompleta, poco menos de la mitad 35% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son casados, menos de 5% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son empresarios. **Respecto a las características de las MYPE**, poco más de 55% de las MYPE se dedica al negocio de comercio de compra/venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría 5% de las MYPE son formales, menos de 5% de las MYPE tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 15% no tiene ningún trabajador eventual, poco menos de 60% de la MYPE estudiadas se formó para subsistir. **Respecto al financiamiento**, poco

menos 20% de las MYPE que solicitaron crédito, financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros recibieron de Cajas (municipales y rurales), la mitad 50% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades. Sin embargo, 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros, para la mayoría 75% de las MYPE que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados, la totalidad 100% de las MYPE que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de crédito adquiridas que no superan los S/. 10,000.00 soles, la totalidad 100% de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación, el 75% de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, la mayoría 85% de las MYPE no recibieron ningún curso de capacitación, el 1/3 20% de las MYPE estudiadas dijo que sus trabajadores sí recibieron algún curso de capacitación, poco menos de 20% de las MYPE considera que la capacitación es una inversión para su empresa, poco menos de 1/3 20% de las MYPE considera que la capacitación es relevante para su empresa, poco menos de 5% de las MYPE estudiadas se capacitó en prestaciones de mayor

servicio al cliente. **Respecto a la rentabilidad**, poco menos de 20% de las MYPE estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 65% de las MYPE cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa, y la totalidad de las MYPE estudiadas 35% cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años”.

Casana, E. (2013), “En su trabajo de investigación sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma – Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios** del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, 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 profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos así a conocer un poco de los representantes o empresarios. **Respecto a las características de las Mypes**, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: 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 de tener su propia empresa comercial 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 el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora 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 que recibió algún tipo de capacitación el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario 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 están de acuerdo en que la capacitación es una inversión ya que ayuda al personal en sus funciones a realizar. **Respecto a la rentabilidad**, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años”.

Quincho, M (2013), “...en un estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes, en la ciudad de chincha Ica, llega a las siguientes conclusiones: que el desarrollo del país está ligada es desarrollo de las Mypes ya que estas generan el mayor

porcentaje del PBI así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas, es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las de las Mypes para la erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las Mypes informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiero decir que el estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema. Se determina como resultado de la investigación realizada como una de las causas del fracaso de las Mypes el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, otra de las conclusiones que podemos establecer es que el fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes ya que el supuesto apoya lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Mypes ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simular de interés, los resultados de investigación es el 69% de las personas que fueron encuestadas respondió que si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el

22% solicita préstamos pero en menores proporciones y solo 9% de los propietarios de las Mypes no desea hacerlo por los altas tasas de interés el 56% de los propietarios de las Mypes considera como una de las causas del fracaso de las Mypes el limitado acceso al financiamiento, el 34% de los propietarios considera que se da por diversas razones como por ejemplo la escasa preparación en gestión, la escasa implementación de tecnología, solo el 10% considera como la principal causa del fracaso de las Mypes, el 39% de las propietarios de las Mypes considera que el incremento del desempleo en la provincia de chincha se da a causa del fracaso de las mismas, el 37 % de las personas considera que se da por diversas razones como la falta de comunicación con los padres, entre otros incluido el fracaso de las Mypes y el 24% considera que no es esa la causa principal del desempleo.

Por su parte la agencia Andina menciona que las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio, señaló el gerente de Ventas Dirigidas de Microempresas de Crediscotia, Héctor Nalda, este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y por ello explica por qué entre el 60% y 70% de las Mypes se dedican al comercio, es decir a la compra venta de bienes por ser el rubro más rentable. La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué tan escaso es o de qué lugar proviene, los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas, los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio),

pueden ser muy rentables. Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio”.

Araujo, R (2011), “En un estudio sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería – Pucallpa, llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios**, Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta. **Respecto a las características de las Mypes** Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Mypes para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias (sistema bancario). Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación** Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 65% sí

recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 100% de su personal no recibieron ninguna capacitación, para el 90% la capacitación es una inversión y el 90% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. **Respecto a la rentabilidad** El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron la rentabilidad de sus empresas”.

Rengifo, J. (2011), “En su trabajo de investigación denominado: Característica del financiamiento la capacidad y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro artesanía del distrito de Callería, menciona que en los últimos diez años la economía peruana, dio un importante dinamismo del sector financiero orientado a ofrecer servicios financieros a microempresas o empresas familiares o productores individuales. Por esta razón expresa Rengifo que los empresarios si crecieron gracias a los préstamos financieros otorgados por las entidades bancarias, como también las capacitaciones, lo que produjo una mejor rentabilidad en un 93% a diferencias de años anteriores”.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del financiamiento:

“De acuerdo al estudio teórico el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos

propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores”. (Myers,1984).

“Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. La teoría de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por

las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la

asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relaciona a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes”.

Por otro lado Alarcón nos muestra las teorías de la estructura financiera:

La teoría tradicional de la estructura financiera.

“La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición RE y RN. Durand

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

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

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

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

Proposición III: Fernández, P (2003), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación”.

Así mismo, 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 usted demuestra que su solicitud está bien justificada”.
- ✓ **Las empresas de capital de inversión:** “Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio”.

Por otro lado, el financiamiento se divide en:

El Financiamiento a corto plazo. Está conformado por:

- ✓ **Crédito comercial:** “Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos”.
- ✓ **Crédito bancario:** “Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales”.
- ✓ **Línea de crédito:** “Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano”.
- ✓ **Papeles comerciales:** “Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes

e

importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes”.

- ✓ **Financiamiento por medio de 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. 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 una 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. Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones”. Estas instituciones se clasifican como:

❖ **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

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

❖ **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.2 Teoría de la capacitación:

“Según, Albuja, Janampa, Odar y Osorio. (2008), en los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las Mypes en el país. Los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: de un promedio de 659 000 empresas formales existentes, el 98,4% son Mypes; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo privado en el país (MTPE, 2005). A pesar de ello, recién en el 2003 el Estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la Mype, y nombró al MTPE como ente rector que define las políticas nacionales de promoción de las Mypes y coordina con las entidades de los sectores público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

En el Perú se cuenta con un sistema desarticulado de capacitación a la Mype, lo que trae como resultado una escasa generación de ideas e incentivos para el desarrollo de las capacidades de los microempresarios. Es necesario crear un ente articulador de los diversos actores, ofertantes y demandantes de este sector y que realice el seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos trazados; Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de capacitación y desarrollo de los microempresarios. Las reformas al marco legal deberían considerar las

demandas y sugerencias de los mismos actores que participan en el sistema; así mismo las instituciones encargadas de la promoción de la Mype, el Codemype y Coremype, tienen una presencia y accionar débil. Para revertir esta situación, se hace indispensable la creación de una comisión de servicios de desarrollo empresarial dentro del Codemype, encargada de sacar adelante los proyectos de promoción a la capacitación de la Mype. Conclusiones Las fuentes de financiamiento destinadas al soporte del sistema nacional de capacitación a la Mype han sido escasas. El Gobierno Central y los actores locales no han sido capaces de generar fondos ni incentivos para la capacitación, lo que es muy importante si se considera que en este tema el rol subsidiario del Estado juega un papel trascendental en cual es necesario un ordenamiento de la oferta de servicios de capacitación a la Mype. Para ello es indispensable evaluar el proyecto de certificación de los proveedores y generar incentivos a la demanda. Estas dos acciones deben tener un efecto positivo en la intención de los microempresarios por la capacitación, el sistema estatal ha demostrado pasividad y lentitud en la promoción y desarrollo de la Mype. Se considera que el origen de esta situación radica en la incapacidad que posee para atender la totalidad de demandas que le son presentadas. Por esta razón, se requiere evaluar la alternativa propuesta que consiste en la formación de asociaciones públicas y privadas (APP) que se encarguen de la administración eficiente del servicio de capacitación a los microempresarios”.

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:

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).

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).

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

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).

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 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).

Sistema nacional de capacitación.- “Tomando como referencia la ley de otros países se puede definir al sistema nacional de capacitación como: «un organismo que en forma sistemática organice, planifique, controle y evalúe las actividades desarrolladas por las instituciones, centros, escuelas y unidades dedicadas a la capacitación en todos los niveles ocupacionales”. (NJN, 1986).

“Además, un sistema de capacitación tiene por objeto promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresas con el fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar su productividad, así como la calidad de los procesos y productos (Ley N. ° 19518, Estatuto de Capacitación y Empleo Chile, 1997). Como se observa, ambos conceptos se refieren a la capacitación en cualquier ámbito. El presente trabajo define al sistema nacional de capacitación como un organismo o conjunto de organismos que en forma sistemática organiza, planifica, controla y evalúa las actividades de capacitación con el objetivo de mejorar la productividad, la eficiencia y la calidad de los productos de la Mype. Tomando como base los objetivos del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence) de Chile, se

pueden perfilar los siguientes objetivos para un sistema nacional de capacitación: • Promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresarios o propietarios de las Mypes a fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar la productividad de las empresas, así como la calidad de los procesos y productos”.

Marco legal de la capacitación de la Mype en el Perú.-“Según la Ley N.º 28015, el Estado a través del Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y de sus programas y proyectos, debe promover la oferta y demanda de servicios de capacitación y asistencia técnica establecidas en el plan y programas estratégicos de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de las Mypes. Asimismo, el Estado debe apoyar e incentivar la iniciativa privada que ejecuta las acciones mencionadas”.

Antecedentes del sistema nacional de capacitación de la Mype en el Perú.- “En los primeros años de la década de 1990, se pensaba que los programas de entrenamiento y capacitación iban a emerger por las fuerzas naturales de la oferta y la demanda de las Mype. Pasado este periodo, el Estado tomó algunas acciones que tienen como objetivo apoyar el desarrollo de la Mype y con ello, propiciar e impulsar dichos programas de capacitación. A finales de la década de 1990, en el antiguo Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITINCI) surgieron programas relativos al trabajo con las Mypes. Ante ello, se creó la primera institución dirigida a su promoción: el Centro de Promoción de la Pequeña y Microempresa (Prompyme). A

partir del 2003, de acuerdo con la promulgación de la Ley de la Mype, la entidad rectora de las políticas que las rigen y determinan es el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Según la Ley de la Mype, este sistema cuenta con cuatro actores principales: El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en su calidad de organismo rector de la Mype a través del Viceministerio de Promoción del Empleo y la Mype. Esta designación se justifica por tres motivos: la promoción del empleo a través de las Mypes, la necesidad de formalización del empleo, y el hecho que la sea transversal a la economía, es decir, que está presente en varios sectores económicos, por lo que la institución más adecuada para dicha función es el MTPE”.

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 rentabilidad:

Según Ferruz, L. (2008). La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz.

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con

rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe. El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de

referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad Según, Sánchez, J (2012), existen dos tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica.- La rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de Interes e impuesto} \times 100}{\text{Activo Total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

La rentabilidad financiera.- La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity

(ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto} \times 100}{\text{Fondos propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

Ratios de rentabilidad.-Estos ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones (Área de Mype , 2010).

Beneficio neto sobre recursos propios medios. Es la rentabilidad que obtiene el accionista, la medida sobre el valor en libros de estos. Debe ser superior al coste de oportunidad que tiene el accionista, ya que lo de contrario está perdiendo dinero.

$$\text{Beneficio neto sobre recurso propio} = \frac{\text{Benéfico neto} \times 100}{\text{Recursos propios medios}}$$

Beneficio neto sobre ventas. Este ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy

elevados de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \frac{\text{Benef. neto}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Benef. Desp. de imp} \times 100}{\text{Importe de las ventas}}$$

Rentabilidad económica. Indica la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre el activo, es decir, la eficiencia en la utilización del activo.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Benef. antes de imput. y tributos} \times 100}{\text{activo total}}$$

Rentabilidad de la empresa. Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos.

$$\text{Rent. de la empresa} = \frac{\text{Benef. Bruto}}{\text{Activo total neto}} = \frac{\text{Ingr. Explot.} - \text{Gastos explot} \times 100}{\text{activo-amort-provisiones}}$$

Rentabilidad del capital. Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

$$\text{Rentabilidad de capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Beneficio-impuestos} \times 100}{\text{Fondos propios}}$$

Rentabilidad de las ventas. Mide la relación entre precios y costes.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

$$\text{Rentabilidad de ventas} = \frac{\text{Beneficio Bruto} \times 100}{\text{Ventas}}$$

Rentabilidad sobre activos. Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los

beneficios netos y los activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre Activos} = \frac{\text{Beneficio Neto} \times 100}{\text{ActivoTotal}}$$

Rentabilidad de los capitales propios. Ratio que mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en relación con el beneficio neto obtenido.

$$\text{Beneficios de los capitales propios} = \frac{\text{Beneficio neto} \times 100}{\text{CapitalesPropios}}$$

2.2.4 Teorías de las MYPE:

Según el Art.2 de la ley 28015 (2003) 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, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otra parte Villafuerte, María del Rosario (2009) nos dice que 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.

La Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

La Ley Facilita el proceso de formalización.

Ahora puedes constituir tu empresa en 72 horas: inicia tus trámites de RUC en un solo lugar y así podrás obtener el permiso para emitir comprobantes de pago.

La Ley fomenta la asociatividad.

Si no produces en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, ahora puedes asociarte y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

La Ley promueve las exportaciones.

Si aún no contactas con clientes de otros países, ahora puedes acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y

tienes la posibilidad de participar en los Programas para la Promoción de las Exportaciones.

La Ley facilita el acceso a las comprar estatales.

Si no haz intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales.

Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las Mype en las diversas entidades públicas. Tiene como objeto de ley contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente capacidad de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE.

Ley 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N°30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

- Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial.

- Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV.
- Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura.
- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación.
- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos.
- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.
- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial.
- Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

En el aspecto tributario

Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dicho gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y

el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

En el aspecto laboral

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

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

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquéllas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

Otras disposiciones de carácter general

Se modifica la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo se modifica e incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230 Ley que impulsa la Inversión

Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos.

LEY N° 26904, Ley que Declara de Preferente Interés la Generación y Difusión de Estadísticas Sobre Pequeña y Microempresa.

Declara de preferente interés, en el marco normativo del Sistema Estadístico Nacional, la ejecución de actividades y acciones conducentes a generar, integrar y difundir las estadísticas sobre el comportamiento de la pequeña y microempresa, a fin de apoyar su gestión y desarrollo.

LEY N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales

Establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización.

LEY N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades

Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las facultades para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les concede autonomía política, económica y administrativa, y determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento.

En términos generales, el financiamiento “es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo, 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.

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

2.3.2 Definición de la capacitación.

La capacitación es “la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos

adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia. También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se someten las personas a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. 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.

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

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

2.3.3 Definiciones de rentabilidad.

La rentabilidad, se puede definir que es un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

2.3.4 Definiciones de micro y pequeña empresa

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

Características de las MYPE:

❖ Número total de trabajadores:

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

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

❖ Ventas Anuales

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

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

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

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

2.4 Artículos de las Mypes

DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE

Título I

Disposiciones Generales

Artículo 1°.-Objeto El presente Decreto Legislativo tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

Artículo 2°.- Modificación del artículo 3° de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Modifíquese el artículo 3° de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el cual queda redactado de la siguiente forma: "Artículo 3a.-Características de las MYPE Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Título II

Régimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa

Artículo 3°.- Derechos laborales fundamentales En toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica o actividad, se deben respetar los derechos laborales fundamentales. Por tanto, deben cumplir lo siguiente:

- No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil, entendido como aquel trabajo brindado por personas cuya edad es inferior a las mínimas autorizadas por el Código de los Niños y Adolescentes.
- Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normatividad legal.
- No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.
- Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados en base a raza, credo, género, origen y, en general, en base a cualquier otra característica personal, creencia o afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal.
- Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los, trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas.
- Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo.

Artículo 4°.-Ámbito de aplicación Este Decreto Legislativo se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas , empresas, así como a sus conductores y empleadores.

Artículo 5°.- Regulación de derechos y beneficios laborales La presente norma regula los derechos y beneficios contenidos en los contratos laborales celebrados a partir de su entrada vigencia. Los contratos laborales de los trabajadores celebrados con anterioridad a la entrada en vigencia del presente

Decreto Legislativo, continuarán rigiéndose bajo sus mismos términos y condiciones, y bajo el imperio de las leyes que rigieron su celebración. El régimen laboral especial establecido en el presente Decreto legislativo no será aplicable a los trabajadores que cesen con posterioridad a su entrada en vigencia y vuelvan a ser contratados inmediatamente por el mismo empleador, bajo cualquier modalidad, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.

Artículo 6°.-Exclusiones No están comprendidas en la presente norma ni pueden acceder a los beneficios establecidos las empresas que, no obstante cumplir con las características definidas en este Decreto Legislativo, conformen un grupo económico que en conjunto no reúnan tales características, tengan vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan con dichas características, falseen información o dividan sus unidades empresariales, bajo sanción de multa e inhabilitación de contratar con el Estado por un periodo no menor de un (1) año ni mayor de dos (2) años. Los criterios para establecer la vinculación económica y la aplicación de las sanciones serán establecidas en el Reglamento.

Artículo 7°.- Sustitución de los artículos 43", 44°, 45°, 49°, 50° y 51 ° de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Sustitúyase los artículos 43°, 44°, 45°, 49°, 50° y 51 ° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, los cuales quedan redactados de la siguiente forma: "Artículo 43°.- Objeto Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y

desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas. El Régimen Laboral Especial comprende: remuneración, jornada de trabajo de ocho (8) horas, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados, protección contra el despido injustificado. Los trabajadores de la Pequeña Empresa tienen derecho a un Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo a cargo de su empleador, cuando corresponda, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en, Salud, modificatorias y normas reglamentarias; y aun seguro de vida a cargo de su empleador, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo No 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales, y modificatorias. Para la Pequeña Empresa, los derechos colectivos continuarán regulándose por las normas del Régimen General de la actividad privada. Asimismo, el derecho a participar en las utilidades, de acuerdo con el Decreto Legislativo N° 892 y su Reglamento, sólo corresponde a los trabajadores de la pequeña empresa. Los trabajadores de la pequeña empresa tendrán derecho, además, a la compensación por tiempo de servicios, con arreglo a las normas del régimen común, computada a razón de quince (15) remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. Adicionalmente, los trabajadores de la pequeña empresa tendrán derecho a percibir dos gratificaciones en el año con ocasión de las Fiestas Patrias y la Navidad, siempre que cumplan con lo dispuesto en la normativa correspondiente, en lo que les sea aplicable. El monto de las

gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una. 'Los trabajadores de la Micro y Pequeña Empresa comprendidas en el Régimen Laboral Especial podrán pactar mejores condiciones laborales, respetando los derechos reconocidos en el presente artículo". "Artículo 44°.- Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente. La empresa cuyo nivel de ventas o el número de trabajadores promedio de dos (2) años consecutivos supere el nivel de ventas o el número de trabajadores límites establecidos en la presente Ley para clasificar a una empresa como Micro o Pequeña Empresa, podrá conservar por un (1) año calendario el Régimen Laboral Especial correspondiente. Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al Régimen Laboral que le corresponda". "Artículo 45°.- Remuneración Los trabajadores de la microempresa comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la Remuneración Mínima Vital. Con acuerdo del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo podrá establecerse, mediante Decreto Supremo, una remuneración mensual menor. "Artículo 48°.- El descanso vacacional El trabajador de la Micro y Pequeña Empresa que cumpla el récord establecido en el artículo 10° del Decreto Legislativo N° 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al Régimen Laboral de la Actividad Privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. En ambos casos rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 713 en lo que le sea aplicable". "Artículo 49°.- El despido Injustificado El importe de la indemnización por despido injustificado para el

trabajador de la microempresa es equivalente a diez (10) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. En el caso del trabajador de la pequeña empresa, la indemnización por despido injustificado es equivalente a veinte (20) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias. En ambos casos, las fracciones de año se abonan por dozavos". "Artículo 50°.- Seguro Social en Salud Los trabajadores de la Microempresa comprendidos en la presente Ley serán afiliados del Régimen Especial Semicontributivo de Salud, de acuerdo con lo dispuesto en el Título III sobre el Aseguramiento en Salud y Sistema de Pensiones Sociales de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. Ello se aplica, asimismo, para los conductores de la Microempresa. Los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de EsSalud y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a lo dispuesto al artículo 6° de la Ley No 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud, y modificatorias". "Artículo 51°.- Régimen de Pensiones Los trabajadores y conductores de la Microempresa comprendidos en la presente Ley podrán afiliarse a cualquiera de los regímenes provisionales contemplados en el Decreto Ley No 19990, Ley que crea el Sistema Nacional de Pensiones de la Seguridad Social, y en el Decreto Supremo No 054-97-EF, Texto Único Ordenado de la Ley del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones. Los trabajadores y conductores de la Microempresa comprendidos en la presente Ley, que no

se encuentren afiliados o sean beneficiarios de algún régimen previsional, podrán optar por el Sistema de Pensiones Sociales contemplado en el Título III sobre el Aseguramiento en Salud y Sistema de Pensiones Sociales de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Ello se aplica, asimismo, para los conductores de la Microempresa. Los trabajadores de la Pequeña Empresa deberán obligatoriamente afiliarse a cualquiera de los regímenes provisionales contemplados en el Decreto Ley N° 19990, Ley que crea el Sistema Nacional de Pensiones de la Seguridad Social, y en el Decreto Supremo N° 054-97-EF. Texto Único Ordenado de la Ley del Sistema Privado de Administración de Fondo de Pensiones”.

Artículo 8°.- “Aplicación del Régimen Laboral Especial de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, a la Pequeña Empresa Aplíquese a la pequeña empresa lo establecido en los artículos 43°, 44°, 46°, 47°, 48°, 49°, 50°, 51° y 53°; y en el segundo párrafo del artículo 56° y el artículo 57, relacionados con el Régimen Laboral Especial de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa”.

Título III

Aseguramiento en Salud y Sistema de Pensiones Sociales

Capítulo I Aseguramiento en Salud

Artículo 9°.- “Régimen especial de salud para la microempresa

- La afiliación de los trabajadores y conductores de la Microempresa al Régimen Semicontributivo del Seguro Integral de Salud comprenderá a

sus derechohabientes. Su costo será parcialmente subsidiado por el Estado condicionado a la presentación anual del certificado de inscripción o reinscripción vigente del Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa (RENAMYPE) del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, y a la relación de trabajadores, conductores y sus derechohabientes. El procedimiento de afiliación será establecido en el Reglamento del presente Decreto Legislativo.

- El empleador deberá efectuar un aporte mensual por cada trabajador afiliado, equivalente a la mitad del aporte mensual total del Régimen Semicontributivo en Salud del Seguro Integral de Salud, el que será complementado por un monto igual por parte del Estado, a fin de que el trabajador y sus derechohabientes accedan al Listado Priorizado de Intervenciones Sanitarias establecido en el Artículo 1° del Decreto Supremo ' N° 004-2007-SA. Esta disposición se aplica, asimismo, en el caso de los conductores de la Microempresa. Este beneficio no se extiende a los trabajadores independientes que se afilien voluntariamente al Régimen Semicontributivo del Seguro Integral de Salud, quienes, para lograr su afiliación, deberán acreditar la evaluación socioeconómica del Sistema Focalización de Hogares (SISFOH)''.

Capítulo II Sistema de Pensiones Sociales

Artículo 10°.- “Creación del Sistema de Pensiones Sociales Créase el Sistema de Pensiones Sociales, de carácter voluntario, para los trabajadores y conductores de la Microempresa que se encuentren bajo los alcances de la Ley 28015 y sus modificatorias. Sólo podrán afiliarse al Sistema de

Pensiones Sociales los trabajadores y conductores de la microempresa. No están comprendidos en los alcances del presente Decreto Legislativo los trabajadores que se encuentren afiliados o sean beneficiarios de otro régimen previsional. El aporte mensual de cada afiliado será establecido mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas, el cual será hasta un máximo de cuatro por ciento (4%) de la Remuneración Mínima Vital correspondiente, sobre la base de doce (12) aportaciones al año. El afiliado podrá efectuar voluntariamente aportes mayores al mínimo”.

Artículo 11°.- “De la Cuenta Individual del Afiliado - Créase la Cuenta Individual del Afiliado al Sistema de Pensiones Sociales en la cual se registrarán sus aportes y la rentabilidad acumulados. La implementación de dicha Cuenta Individual cofrera a cargo de la Administradora de Fondos de Pensiones, Compañía de Seguros o Banco seleccionado en la subasta, cuyos requisitos y condiciones se establecerán en el Reglamento del presente Decreto Legislativo”.

Artículo 12°.- “Del aporte del Estado El aporte del Estado se efectuará anualmente hasta por la suma equivalente de los aportes mínimos mensuales que realice efectivamente el afiliado. - El pago del aporte del Estado se 4 efectuará de conformidad con las previsiones presupuestarias y las condiciones que se establezcan en el Reglamento del presente Decreto Legislativo”.

Artículo 13°.- “Del Registro Individual del Afiliado Créase el Registro Individual del afiliado al Sistema de Pensiones Sociales en el cual se registrarán sus aportes del Estado y la rentabilidad acumulados. La implementación del Registro Individual será de competencia de la Oficina

Nacional Provisional (ONP)”.

Artículo 14°.- “De la pensión de jubilación Tienen derecho a percibir pensión de jubilación los afiliados cuando cumplan los sesenta y cinco (65) años de edad y hayan realizado efectivamente por lo menos trescientas (300) aportaciones al Fondo de Pensiones Sociales”.

Artículo 15°.- “De la pensión de Invalidez Tienen derecho a percibir la pensión de invalidez los afiliados cuando se declare su incapacidad permanente total, dictaminada previamente por una Comisión Médica del Seguro Social de Salud; ESSALUD, o del Ministerio de Salud. En el Reglamento se establecerán los requisitos y condiciones para el otorgamiento de dicha pensión”.

Artículo 16°.- “Determinación del monto de la pensión El monto de la pensión de jubilación se calculará en función de los factores siguientes:

- El capital acumulado de la Cuenta Individual de Capitalización del afiliado,
- El producto del aporte del Estado y su rentabilidad. En aquellos casos en que el afiliado haya aportado cifras superiores al mínimo, el Reglamento del presente Decreto Legislativo establecerá la forma de cálculo para obtener el monto de la pensión².

Artículo 17°.-“Del reintegro de los aportes El afiliado que cumpla sesenta y cinco (65) años de edad o trescientas (300) aportaciones efectivas, así como el afiliado que sea declarado con incapacidad permanente parcial, dictaminado previamente por una Comisión Médica del Seguro Social de Salud, ESSALUD, o del Ministerio de Salud, podrán solicitar el reintegro del

monto acumulado en su cuenta individual más la rentabilidad que hayan obtenido. En caso de fallecimiento, los herederos podrán solicitar 'el reintegro de lo aportado por el causante incluyendo la 'rentabilidad. En el Reglamento se establecerán los requisitos y condiciones para la devolución”.

Artículo 18°.- “De las pensiones de sobrevivencia Son pensiones de sobrevivientes las siguientes:

- De viudez;
- De orfandad. Se otorgará pensión de sobrevivientes:
 - Al fallecimiento de un afiliado con derecho a pensión de jubilación o que de haberse invalidado hubiere tenido derecho a pensión de invalidez.
 - Al fallecimiento de un pensionista de invalidez o jubilación. En el Reglamento se establecerán las condiciones y requisitos para obtener las prestaciones que se hace referencia en el presente capítulo”.

Artículo 19°.- “De la pensión de viudez Tiene derecho a pensión de viudez el cónyuge o conviviente del afiliado o pensionista fallecido. En el caso de las uniones de hecho deberá acreditarse dicha unión, de acuerdo con el artículo 326° del Código Civil, aprobado mediante Decreto Legislativo N° 295. El monto máximo de la pensión de viudez es igual al cuarenta y dos por ciento (42%) de la pensión de jubilación que percibía o hubiera tenido derecho a percibir el causante. Caduca la pensión de viudez:

- a) Por contraerse nuevo matrimonio civil o religioso.
- b) Si se demuestra la existencia de otra unión de hecho”.

Artículo 20°.- “De la pensión de orfandad Tienen derecho a pensión de orfandad: los hijos menores de dieciocho (18) años del afiliado o pensionista fallecido. Subsiste el derecho a pensión de orfandad:

- Siempre que siga en forma ininterrumpida y satisfactoria estudios del nivel básico o superior de educación, hasta los veinticuatro (24) años de edad.
- Para los hijos inválidos mayores de dieciocho (18) años con incapacidad permanente total, dictaminado previamente por una Comisión Médica del Seguro Social de Salud, ESSALUD, o del Ministerio de Salud. La pensión será equivalente al veinte por ciento (20%) por cada beneficiario”.

Artículo 21°.- “Monto máximo de las pensiones de sobrevivencia Cuando la suma de los porcentajes máximos que corresponden al cónyuge y a cada uno de los huérfanos de conformidad con los artículos anteriores excediesen al ciento por ciento (100%) de la pensión de jubilación que percibía o hubiere tenido derecho a percibir el causante, dichos porcentajes se reducirán, proporcionalmente de manera que la suma de todos los porcentajes así reducidos no exceda del ciento por ciento (100%) de la referida pensión. En tal caso, las pensiones de viudez y orfandad equivaldrán a los porcentajes que resulten. La pérdida de los requisitos para continuar percibiendo la pensión de sobrevivencia no implica que dicho monto sea redistribuido entre los demás beneficiarios”.

Artículo 22°.- “Del traslado a otro régimen provisional Los afiliados del Sistema de Pensiones Sociales podrán trasladarse al Sistema Nacional de Pensiones (SNP) o al Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones (SPP) con los recursos acumulados de su cuenta individual, la

rentabilidad de los mismos y el aporte del Estado con su correspondiente rentabilidad. El goce del beneficio establecido en el SNP o SPP estará sujeto a los requisitos y condiciones establecidos en la normatividad correspondiente. El Reglamento establecerá las condiciones y requisitos del traslado del afiliado”.

Artículo 23°.- “Del Fondo de Pensiones Sociales Créase el Fondo de Pensiones Sociales, de carácter intangible e inembargable, cuya administración será entregada mediante concurso público a una Administradora de Fondos de Pensiones, Compañía de Seguro o Banco cuyos requisitos y condiciones se establecerán en el Reglamento”.

Artículo 24°.- “De los recursos del Fondo Constituyen recursos del Fondo de

Pensiones Sociales:

- Las contribuciones de los afiliados;
- El aporte del Estado;
- La rentabilidad obtenida por la inversión de sus recursos; y,
- Las donaciones que por cualquier concepto reciban”.

Artículo 25°.- “Criterios de la Inversión El Fondo de Pensiones Sociales se invertirá teniendo en cuenta, en forma concurrente, las siguientes condiciones:

- La seguridad de su valor real.
- La mayor rentabilidad posible.
- La liquidez; y,
- La garantía del equilibrio financiero del Sistema de Pensiones Sociales. 6

La rentabilidad e inversiones del Fondo de Pensiones Sociales se sujetarán

a la normatividad vigente del Sistema Privado de Pensiones. Mediante Decreto Supremo, refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas, se podrá emitir normas complementarias para la mejor aplicación del presente artículo”.

Título IV

Modificaciones al Régimen Especial y Régimen General del Impuesto a la Renta

Artículo 26°.- “Modificación del Régimen Especial del Impuesto a la Renta

(RER) Sustitúyase el inciso a) del artículo 118°, el artículo 120° y el artículo 124°; e incorpórese el artículo 124°-A, en el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por Decreto Supremo No 179-2004-EF y normas modificatorias, con los siguientes textos: Artículo 118°.- Sujetos no comprendidos

- No están comprendidas en el presente Régimen las personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas, domiciliadas en el país, que incurran en cualquiera de los siguientes supuestos:
 - Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable ingresos netos superen los S/. 525,000.00 (Quinientos Veinticinco .Mil y 00/100 Nuevos Soles). Se considera como ingreso neto al establecido como tal en el cuarto párrafo del artículo 20° de esta Ley incluyendo la renta neta a que se refiere el inciso h) del artículo 28° de la misma norma, de ser el caso.

- El valor de los activos fijos afectados a la - actividad, con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 126,000.00 (Ciento Veintiséis Mil y 00/100 Nuevos Soles).

Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad acumuladas supere los S/. 525,000.00 (Quinientos Veinticinco Mil y 00/100 Nuevos Soles). Las adquisiciones a las que se hace referencia no incluyen las de los activos fijos. Se considera que los activos fijos y adquisiciones de bienes y/o servicios se encuentran afectados a la actividad cuando sean necesarios para producir la renta y/o mantener su fuente.

- Desarrollen actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a 10 (diez) personas. Tratándose de actividades en las cuales se requiera más de un turno de trabajo, el número de personas se entenderá por cada uno de éstos. Mediante Decreto Supremo se establecerán los criterios para considerar el personal afectado a la actividad. Artículo 120°.-Cuota aplicable a) Los contribuyentes que se acojan al Régimen Especial pagarán una cuota ascendente al 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus ingresos netos mensuales provenientes de sus rentas de tercera categoría. b) El pago de la cuota realizado como consecuencia de lo dispuesto en el presente artículo tiene carácter cancelatorio. Dicho pago deberá efectuarse en la oportunidad, forma y condiciones que la SUNAT establezca. Los contribuyentes de este Régimen se encuentran sujetos a lo dispuesto por las normas. del Impuesto General a las Ventas. Artículo 124°.- Libros y

Registros Contables Los sujetos del presente Régimen están obligados a llevar un Registro de Compras y un Registro de Ventas de acuerdo con las normas vigentes sobre la materia. Artículo 124°-A.- Declaración Jurada Anual Los sujetos del presente Régimen anualmente presentarán una declaración jurada la misma que se presentará en la forma, plazos y condiciones que señale la SUNAT. Dicha declaración .corresponderá al inventario realizado el último día del ejercicio anterior al de la presentación”.

Artículo 27°.- Contabilidad del Régimen General del Impuesto a la Renta Sustitúyase el primer y segundo párrafos del artículo 65° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo No 179-2004-EF y normas modificatorias, por los siguientes: 7 "Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado de acuerdo con las normas sobre la materia. Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar contabilidad completa.

Artículo 28°.-Depreciación acelerada para las pequeñas empresas Las pequeñas empresas podrán depreciar el monto de las adquisiciones de bienes muebles, maquinarias y equipos nuevos destinados a la realización de la actividad generadora de renta gravadas; en el plazo de tres años. Para este efecto serán considerados nuevos aquellos que no hayan sufrido desgaste alguno por uso o explotación. El presente beneficio tendrá una vigencia de

tres ejercicios gravables, contados a partir del ejercicio siguiente a la fecha de publicación del presente Decreto Legislativo.

Título V

Promoción para el Desarrollo y la Competitividad

Capítulo I Personería y Constitución Simplificada

Artículo 29°.- Personería jurídica Para acogerse a la presente ley, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

Artículo 30°.- Constitución de empresas en línea Las entidades estatales y, en especial, la Presidencia del Consejo de Ministros - PCM, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo - MTPE, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT, la Superintendencia Nacional de Registros Públicos - SUNARP, y el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil - RENIEC, implementarán un sistema de constitución de empresas en líneas que permita que el trámite concluya en un plazo no mayor de 72 horas. La implementación será progresiva, según lo permitan las condiciones técnicas en cada localidad.

Capítulo II Acceso al Financiamiento.

Artículo 31°.- Acceso al financiamiento El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado

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

Artículo 32°.- Participación de las entidades financieras del Estado La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales. Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las MYPE, los considerados en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y sus modificatorias. Complementariamente, se podrá otorgar facilidades financieras a las instituciones de microfinanzas no reguladas. El Reglamento contemplará medidas y acciones específicas al respecto.

Artículo 33°.- Cesión de derechos de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley del Sistema Financiero. En los procesos de contratación de bienes y servicios que realicen las entidades públicas con las MYPE, una vez adjudicada la buena pro a favor de cualquiera de estas, las MYPE podrán ceder su derecho de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema

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

Capítulo III Otros Instrumentos de Promoción

Artículo 34°.- Acceso de las microempresas a los beneficios del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad Incorpórese como beneficiarios de la Ley N° 29152, Ley que establece la implementación y el funcionamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad - FIDECOM, a las micro empresas. Parte de los recursos del FIDECOM se asignan preferentemente al financiamiento de programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las micro empresas que fortalezcan su capacidad de generación de conocimientos tecnológicos para la innovación en procesos, productos, servicios y otros, en áreas específicas relacionadas con este tipo de empresas. Los programas de capacitación son administrados por entidades académicas elegidas por concurso público, cuyo objetivo prioritario será el desarrollo de las capacidades productivas y de gestión empresarial de las micro empresas.

Artículo 35°.- Fomento de la asociatividad, clusters y cadenas de exportación El acceso a los programas y medidas de fomento al desarrollo empresarial será articulado de modo de priorizar a aquellas empresas que se agrupen en

unidades asociativas o clusters o se inserten en procesos de subcontratación o cadenas productivas de exportación.

Artículo 36°.- Acceso a Información comparativa internacional sobre las mejores prácticas en políticas de promoción para las MYPE Un grupo de trabajo interinstitucional, cuya composición será fijada por el Reglamento, asumirá la responsabilidad de monitorear en forma permanente y actualizar el conocimiento sobre las mejores prácticas y las experiencias internacionales más relevantes en materia de política para las MYPE.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

3.2 Diseño de la investigación

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

M **—————→** **O**

Dónde: M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad.

3.2.1 No experimental

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

3.2.2 Descriptivo

Porque se recolectó los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población.

La población estuvo constituida por 16 micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”.-La información fue obtenida a través de trabajo de campo.

3.3.2 Muestra.

La muestra está constituida por 11 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016” la misma que representa el 68.75% en relación a la población.- Cave indicar que en el desarrollo del presente trabajo de investigación 3 micro y pequeñas empresas no contestaron la encuesta y 2 micro y pequeñas empresas devolvieron con borrones y enmendaduras.

3.4 Definición y operacionalización de las variables.

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL : INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016 (variable complementaria)	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto universitario

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
<p>Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016 (variables complementaria).</p>	<p>Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.</p>	<p>Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016</p>	<p>Nominal: Específica</p>
		<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016</p>	<p>Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años</p>
		<p>Número de trabajadores</p>	<p>Razón: 1 6 15 16 20 más de 20</p>
		<p>Objetivos de las Micro y pequeñas empresas</p>	<p>Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia otros: Especificar</p>

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su	Nominal: Si No		

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.	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 No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de recursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión de crédito Marketing empresarial Manejo empresarial
		considera la capacitación como una inversión para su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016 de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	Nominal: Si No

3.5 Técnicas e instrumentos.

3.5.1 Técnicas.

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

3.5.2 Instrumentos.

Para la recopilación de la información se utilizó un cuestionario de 40 preguntas cerradas.

3.6 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo con el uso del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel Científico o SPSS Científico.

3.7 Matriz de consistencia.

TITULO DEL PROYECTO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería 2016	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería 2016?	a) Objetivo general	Variables complementarias	Tipo de investigación Cuantitativa
		Determinar y describir las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería 2016.		Nivel de investigación Descriptivo
		b) Objetivo específicos:	-Perfil de los propietarios y/o gerentes -Perfil de las Mypes -Financiamiento en las Mypes -Capacitación en las Mypes -Rentabilidad en las Mypes	Diseño de la investigación No experimental Descriptivo Población Constituida por 16 micro y pequeñas empresas Muestra Sera de manera dirigida Técnicas se utilizara la encuesta Instrumentos Cuestionario de 40 preguntas
		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Describir las principales características de los dueños o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. ➤ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. ➤ Describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. ➤ Describir las principales características de la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería 2016 MYPE del ámbito de estudio, 2016. ➤ Describir las principales características de la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016. 		

3.8.- Principios Éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

3.8.1 Respeto por las personas

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

3.8.2 Beneficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal

responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

3.8.3 Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV- RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 91% (10) de los representantes legales o dueños son adultos y el 9% (1) es joven.
Sexo	2	El 82% (9) son del sexo masculino y el 18% (2) del sexo femenino.
Grado de Instrucción	3	El 55% (6) tiene secundaria completa, el 36% (4) secundaria incompleta y el 9% (1) superior no universitaria completa.
Estado civil	4	El 9% (1) es soltero, el 27% (3) casado y el 64% (7) conviviente.
Profesión u ocupación	5	El 91% (10) son comerciantes y el 7 % (1) son técnicos en alguna profesión.

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

4.1.2 Respecto a las Mypes (objetivo específico 2)

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 91% (10) se dedica al negocio por más de 03 años, y el 9% (1) 03 años.
Formalidad de las Mypes	7	El 100% (11) de la Mypes encuestadas son formales (inscritos en el RUS y RER).
N°. De trabajadores permanentes	8	El 18% (2) no tiene ningún trabajador permanente, el 64% (7) tiene 01 trabajador, el 18%(2) tienen 2 trabajadores
Nro. De trabajadores eventuales	9	El 73% (8) no tienen ningún trabajador eventual, el 18% (2) tienen 01 trabajador eventual, el 09% (1) tiene 02 trabajadores eventuales.
Motivo de formación de las Mypes.	10	El 82% (9) se formó para obtener ganancias y el 18% (2) por subsistencia.

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

4.1.3 Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento.	11	El 100% (11) financian su actividad con fondos de terceros.
De qué sistema	12	El 18% (2)* ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 64% (7) de no bancarias, el 9% (1) de usureros y el 9% (1) de otros.
Nombre de la institución Financiera	13	El 64% (7)* obtuvo su crédito de la banca no comercial siendo estas: Prisma, Caja Piura, Epyme Confianza y Cajas Huancayo, el 9% (1) lo obtuvo mediante usureros, el 9% (1) mediante otros no especificados y el 18% (2) lo obtuvo del Banco de Crédito.
Entidad financiera que otorga facilidades	14	El 82% (9)* indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 09% (1) los usureros y el 09% (1) no sabe precisar.
Plazo del crédito solicitado (año 2014)	17	El 18% (2)* no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 82% (9) a corto plazo.
Plazo del crédito solicitado (año 2015)	23	El 9% (1) *no precisa a que tiempo se le otorgo el préstamo solicitado y el 91% (10) fue de corto plazo.
En que invirtió el crédito	27	El 09% (1)* no precisa en que fue invertido el crédito que obtuvo, 27% (3) lo invirtió en capital de trabajo, 27% (3) en mejoramiento y/o ampliación de local, 18% (2) en activos fijos, 09% (1) en capacitación y el 09% (1) en otros.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 17, 23, 27 (ver Anexo 02).

* A partir, de la tabla 12 hasta la tabla 27 se consideró 100% a los 11 empresarios que obtuvieron crédito de terceros.

4.1.4 Respecto a la capacitación (objetivo específico 4)

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Recibio capacitación cuando recibió crédito	28	El 82% (9) no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, 9% (1) si lo recibió y el 9% (1) no sabe precisar
Capacitaciones en los últimos dos años	29	El 36% (4) no ha recibido curso de capacitación, 55% (6) un curso, 9% (1) dos cursos.
Personal recibió capacitación	31	El 27% (3) manifestaron que su personal si ha recibido alguno, 64% (7) no ha recibido y el 09% (1) no sabe precisar.
La capacitación es una inversión	34	El 73% (8) considera que la capacitación como empresario es una inversión, 18% (2) cree que no lo es y el 09% (1) no sabe precisar.
La capacitación es relevante para la empresas	35	El 64% (7) considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, 27% (3) cree que no lo es y el 09% (1) no sabe precisar.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	36	El 55% (6) se capacito en prestación de mejor servicio al cliente, 36% (4) no sabe precisar 9% (1) otros.

Fuente: Tablas 28, 29, 31, 34, 35 y 36 (ver Anexo 02).

4.1.5 Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 5)

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad	37	El 91% (10) cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 09% (1) no sabe precisar.
Capacitación mejoró la rentabilidad	38	El 64% (7) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 27% (3) opina que no 09% (1) no sabe precisar.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	39	El 91% (10) afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 09% (1) no sabe precisar
La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años	40	El 91% (10) afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 09% (1) no sabe precisar.

Fuente: Tablas 37, 38, 39 y 40 (ver Anexo 02).

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios

- De las Mypes encuestadas se estableció que los representantes legales el 91% son personas adultos y el 9% son jóvenes, ya que sus edades oscilan entre 30 y 65 años (ver tabla 01); lo que concuerda con los resultados encontrados por Chávez, J. Casana, E. y Araujo R, donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas es de 52 años, 42, 40 años; 35 años y 45 – 64 años respectivamente.
- El 82% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Chavez, J. Casana, E. y Araujo R, donde los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron del sexo masculino en 61%, 83% y 80%, respectivamente.
- El 55% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria completa (ver tabla 03), lo que contrasta con los resultados encontrados por Casana, E. Araujo, R. en donde los microempresarios estudiados: el 54% tienen grado de instrucción de educación superior universitaria, el 33.3% poseen superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente.

4.2.2 Respecto a las características de las Mypes

- Del 100% de los microempresarios encuestados el 91% se dedican al comercio de abarrotes hace más de 3 años (Ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que las Mypes en estudio

tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Chávez, J. Casana, E. Araujo, R donde el 56%, 100% y 80% tienen más de tres años en el sector comercio, respectivamente.

- Del 100% de los microempresarios encuestados son formales lo que concuerda con el 100% de los resultados encontrados por Casana, E. Araujo, R, respectivamente.
- El 73% de las Mypes encuestadas no tiene trabajadores permanentes y el 18% tiene un trabajador eventual y el 09% tiene dos trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09). Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, se encuentra una mezcla entre micro y pequeña empresa.

4.2.3 Respecto al financiamiento

- El 64% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario (ver tabla N° 12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Casana, E. Araujo, R. en donde el 67%, y 90% recibieron del sistema no bancario respectivamente.
- El 27% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y en mejoramiento y ampliación de local, el 18% en activos fijos, el 09% en capacitación y el 09% en otros (ver tabla N° 27). Estos resultados contrastan de los encontrados por Casana, E. con el 67% que fue en capital de trabajo, en lo que se invirtió.

4.2.4 Respecto a la capacitación

- El 82% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos (ver tabla N° 28). Esto estaría implicando que los gerentes y/o administradores no necesariamente habrían utilizados los créditos recibidos de la forma más eficiente y eficaz. Así mismo, estos resultados son parecidos a los encontrados por Chávez, J y Casana, E. donde el 75% y 67% de las Mypes estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- El 55% de los microempresarios encuestados han recibido una capacitación (ver tabla N° 29). Estos resultados son iguales a los resultados encontrados por Araujo, R. donde el 65% recibieron una capacitación.
- El 27% de los microempresarios encuestados ha recibido capacitación en otros cursos no especificados (ver tabla N° 30). Estos resultados contrastan con los encontrados por Casana, E y Araujo, R. donde el 33% se capacitaron en Inversión del crédito financiero y el 65% en marketing empresarial.
- El 27% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación (ver tabla N° 31). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Chavez, J, donde el 20% de las Mypes encuestadas, si capacitaron a su personal.

- El 73% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la capacitación es una inversión (ver tabla N° 34). Estos resultados más o menos coinciden con los encontrados por Casana, E y Araujo, R. donde el 100% de la muestra estudiada indicó que las capacitaciones recibidas por su personal fue considerada como una inversión y el 90% considera a la capacitación como inversión, respectivamente.
- El 64% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí es relevante para la empresa (ver tabla N° 35). Estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Araujo que considera que la capacitación es relevante y el 90% de microempresario considera a la capacitación como relevante para su empresa, respectivamente.

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- El 91% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas (ver tabla N° 37). Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Casana, E y Araujo donde el 100% manifestaron que el crédito recibido si mejoró la rentabilidad empresarial.
- El 64% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas (ver tabla N° 38). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Chavez, J. donde el 65% de las Mypes encuestadas manifestaron

que la capacitación incremento la rentabilidad de sus Mypes.

- El 91% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si mejoró en los dos últimos años (ver tabla N° 39). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Casana, E, en un 50% de los encuestadas

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados:

- el 91% son adultos, y el 9% son jóvenes.
- El 82% es de sexo masculino y el 18% de sexo femenino
- El 55% tiene secundaria completa, el 36% secundaria incompleta y el 9% superior no universitaria completa.
- El 27% son casados, el 9% están solteros, y el 64% conviviente.
- El 91% son comerciantes y el 9% son técnicos.

Respecto a las características de las Mypes

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son:

- El 91% se dedica al negocio por más de 03 años y el 9% tiene 3 años en el negocio. .
- El 100% de las Mypes son formales.
- E 18% no tiene ningún trabajador permanente, el 64% tiene 01 trabajador eventual y el 18 % tienen 2 trabajadores permanentes.
- El 73% no tiene ningún trabajador eventual, el 18% tiene un trabajador eventual, y el 9% tienen 2 trabajadores eventuales.
- El 82% se formaron para obtener ganancias y el 18% por subsistencia.

Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características:

- El 100% financian con fondos de terceros.

- El 18% han obtenido su crédito de entidades bancarias, el 64% de no bancarias, el 9% de usureros, 9% otros.
- El 9% obtuvieron en usureros que cobra una tasa de interés del 10% mensual, el 18 % en el BCP, su interés es el 2.92% mensual, el 18 % en Prisma, cobra un interés de 1.70%, el 9% en Caja Piura, cobra una tasa de interés de 1.50%, Epyme confianza que cobra un interés de 1.17%, que son el 18%, y el 9% otros con una tasa de interés del 10%.
- El 82% mencionan que las entidades no bancarias dan mayor facilidad en la obtención del crédito y el 9% son los usureros y el 9% no precisan.
- En el año 2014, el 64% solicito 2 veces crédito, el 27% 3 veces, y el 9% ninguno.
- En el 2014, el 27% solicito crédito en Caja Piura, el 18% en Caja Huancayo, Epyme Confianza y BCP, y el 9% no precisa.
- En el año 2014, el 82% solicito crédito a corto plazo y el 18% no precisan
- En el año 2014, el 100% no precisan la tasa de interés por no recordar.
- En el año 2014, el 64 % afirman que sus créditos otorgados fueron los montos solicitados, el 27% dijo que no y el 9% no precisa.
- En el año 2014, el 45% solicito crédito entre s/.10,000 a s/. 50,000 y el 18% más de s/. 50,000 y el 36% no precisa.
- En el año 2015, el 64% solicito 1 vez crédito, el 18% dos veces y el resto ninguno.
- En el 2015, el 18% solicito crédito en Epyme Confianza como en Caja Huancayo, el 9% en Mi Banco, Prisma, BCP, y Caja Maynas y el 27% no precisa.

- En el año 2015, el 91% solicitó crédito a corto plazo y el 9% no precisan
- En el año 2015, el 100% no precisan la tasa de interés por no recordar.
- En el año 2015, el 91% afirman que sus créditos otorgados fueron los montos solicitados, y el 9% no precisa.
- En el año 2015, el 9% solicitó crédito más de s/.50,000 y el 91% no precisa.
- El 27% invirtieron su crédito en capital de trabajo y ampliación del local el 18% en activos fijos, y el 9% en programas de capacitación, otros y no precisan.

Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son:

- El 82% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 9% si recibió, y el 9% no precisa.
- El 55% tuvieron un curso de capacitación, el 9% dos cursos, y el 36% no precisan.
- El 36% recibió curso en manejo empresarial, el 27% en otros, el 18% en Marketing Empresarial, y el 18% en ninguno.
- Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 27% ha recibido capacitación, el 64% no, y el 9% no precisa.
- El 45% recibió una vez capacitación, y el 55% ninguno.
- El 64% menciona que en el año 2015 recibió más capacitación y el 36% no precisan.
- El 73% considera que la capacitación como empresario es una inversión,

el 18 % menciona que no, y el 9% no precisa.

- El 64% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, el 27% dice que no, y el 9% no precisa.
- El 55% mencionan que los trabajadores se capacitaron en temas de prestación de mejor servicio al cliente, el 9% en otros, y el 36% no precisa.

Respecto a la rentabilidad

Con respecto a la rentabilidad mencionan lo siguiente:

- El 91% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 9% no precisa.
- El 64% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 27% dice que no, y el 9% precisan.
- El 91% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 9% no precisa.
- El 91% cree que la rentabilidad no ha disminuido en los últimos dos años, y el 9% no precisa.

5.2 RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que los jóvenes tengan más interés por crear sus empresas.
- Que el sexo no sea una limitación a tener sus propias empresas.
- Que como empresario puedes estudiar y tener una carrera profesional
- Es mucho mejor ser casados porque permite en los comerciantes una estabilidad emocional y comercial.
- Que los comerciantes estudien carreras afines al rubro que se dedican que es el comercio para conocer mejor a sus clientes.

Respecto a las características de las Mypes

- Que sus antigüedades de estas micro y pequeñas empresas sean el resultado de una buena atención al cliente y que crezcan con generación de empleos.
- Todos los negocios siempre mantenga la formalidad y estén al día con sus tributos ya sea en la categoría que estén.
- Que estos negocios den estabilidad de trabajo y estén en planillas sus trabajadores.
- Que no sea un modo de contratar empleados de una manera eventual porque no ayuda a la generación de empleos.
- Que si la formación de las Mypes es obtener ganancias que se genere más puestos de trabajo.

Respecto al financiamiento de las Mypes

- Que los financiamientos de terceros ayude y contribuya a los empresarios en incrementar sus negocios y que puedan tener capital propio.

- Que las entidades bancarias y no bancarias ayuden al crecimiento empresarial.
- Que las tasas de intereses sean acorde a las necesidades de estas Mypes.
- Que las entidades bancarias puedan bajar sus intereses para los comerciantes.
- Que las veces de créditos solicitados sean bien invertidos.
- Que las cajas municipales trabajen con una misión y visión de la cual han sido creados de atender a los estratos de la población más pobre.
- Que los créditos y el pago a corto plazo permiten dar una rentabilidad al negocio.
- Es bueno elegir una entidad financiera acorde al negocio que tenga una tasa de interés bajo.
- Que los montos solicitados ayuden a crecer empresarialmente.
- Si pueden pagar el crédito solicitado es mucho mejor para la estabilidad del negocio y de los trabajadores.
- Que si se invirtió en capital de trabajo y en mejoramiento de local es una buena elección, porque ayuda al crecimiento de los interesados.

Respecto a la capacitación

- Se pide que las entidades financieras tengan capacitaciones para informar a los micro empresarios sobre los créditos a otorgar.
- Que los empresarios se capaciten más seguidos para poder crecer en lo personal y comercial.

- Capacitarse es siempre lo mejor, por tal razón las capacitaciones en temas de manejo empresarial y administración de recursos humanos ayudan al conocimiento de los micro y pequeños empresarios.
- El personal con más razón debe estar capacitado en todo campo para poder así cumplir con la atención a los clientes
- Cuanto más capacitado, este el trabajador mejor, porque ayuda en lo personal como social.
- Todos los años los micro empresarios deben capacitarse porque la globalización te exige a renovarte como empresario.
- La afirmación que la capacitación es una inversión es una realidad ya que va permitir crecer en forma personal y empresarial.
- La relevancia en capacitarse da su fruto en el día a día, en el buen trato que se da a los clientes.
- Los trabajadores deben capacitarse en dar un buen trato a los clientes y usuarios.
- Que el mejoramiento de las micro y pequeñas empresas por el financiamiento otorgado sean de ayuda a la generación de empleos.
- Que el mejoramiento de la rentabilidad por la capacitación recibida sea el crecimiento personal y social de nuestro distrito, región y de nuestro país.
- Que cada año mejore la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas por el bien de la economía de nuestro país.
- No bajo la rentabilidad en los dos últimos años la cual nos permite conocer y saber que debemos seguir trabajando con responsabilidad y honestidad.

Aspectos Complementarios

Referencias bibliográficas.

- Agencia Federal (s/f). Agencia Federal para el Desarrollo de Pequeña.
BRIOSOS Y VIGIER (2006). “Estructura del Financiamiento PYME” [Citada 2016 Set. 11]. Disponible desde:http://mpira.ub.unimuenchn.de/5894/1/Briozzo_Vigier_2006.
- Alarcón A. (2011)”Teoría sobre la estructura financiera. [Citada 2016 Oct. 11]. Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu /2007/aaa-finhot.htm>
- Albujar, H y Janampa, L. (2008) Capacitación del personal. Argentina: 2001. [Citada 2011 Set. 12].Disponible en: www.eson.edu.pe/...../20011 /04/
- Análisis de las fuentes de financiamiento para las MYPES, según Arinatwe, J (2006) [citada 2016 Set.12] Wynn disponible en: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>.
- Araujo, R (2011) Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes en el sector Comercio _ Rubro abarrotes del distrito de Calleria (para optar el título de contador). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Pucallpa, Perú. [Citada 2016 Set. 13]
- Ávila, R y Sánchis, J. (s.f.), (2012), “Surgimiento y situación legal y socioeconómica de las Micro y Pequeño Empresas MYPES” [Citada 2016 Set.14]. Recuperadode: www.ehu.eus/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080

Casana, E. (2013) Característica del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes Casmás Chimbote (para optar el título de contador). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú. [citada 2016 Set. 15]

Chavez J. (2015) “Característica del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes (para optar el título de contador). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú. [citada 2016 Set.16].

Club planeta. Fuentes de financiamiento. [citada 2016 Set.17]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm

Definiciones de rentabilidad de las Mypes en el Perú que pueden obtener hasta 400% de rentabilidad en el Perú Adina (2012) [citada 2016 Set 17]. Disponible en: www.andina.com.pe/.../noticia_microempresa.

Diccionario de economía política. Rentabilidad. [citada 2016 Set.17]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

Ferruz, L. (2008) La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada, p. 33]. Disponible en: ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/INICIO.HTML.

Financiamiento Preinversión. Financiamiento. [citada 2016, Set 13]. Disponible en: [:http://www.proinversion.gob.pe/Repositorio/APS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMY_PES/capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/Repositorio/APS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMY_PES/capitulo4(1).pdf).

Financiamiento a corto plazo. [citada 2016 Set. 14]. Disponible en:
http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.

Financiamiento a largo plazo. [citada 2016 Set 11]. Disponible
en: www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-a-largo-plazo/

Flores, A. (2004), “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Lima. [Citado 2016, Set. 16]; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

Gaxiola M. Detección de necesidades de capacitación. México: [citada 2016 Set 17]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>

Herrera, O. (2006), Creación de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla, 2006. [Citada 2016 Set. 18] http://mpira.ub.unimuenchen.de/5894/1/Briozzo_Vigier_2006_.pdf http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm. <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf?sequence=>.

La capacitación y adiestramiento en México: [citada 2016 Set.22].

Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>

Las Mypes en américa latina y el caribe disponible en:
http://www.rpp.com.pe/2015-09-09-oit-las-mype-son-la-mayor-fuente-de-empleo-en-america-latina-noticia_834270.html.

- Okpara, J y Wynn, P. (2007), “Las pequeñas empresas son consideradas como la fuerza impulsadora de empleo” disponible en: revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094
- Pérez L, Capillo F. Financiamiento. [citada 2016 Set.15]. Disponible en: http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237.
- Pérez, L. y Campillo, F. Financiamiento. [citada 2016 Set. 18]. Disponible en: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Quincho, M. (2013), Estudio denominado “Influencia de forma de acceso al financiamiento de las Mypes en la Ciudad de Chincha Ica” [Citada 2016 Set.10].Disponible en: www.academia.edu/7415676/microfinanzas.
- Rengifo, J (2011), Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes en el sector Comercio _ Rubro artesanía del distrito de Callería (para optar el título de contador). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Pucallpa, Perú. [citada 2016 Set. 14]
- Sánchez J. (2002), “Análisis de la rentabilidad de la empresa” [citada 2016 Set.18]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.
- Sarmiento R. (2005). “La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997

2004). [citada 2016 Set. 12]. Disponible en:

<http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>

Sausser, W. (2005), “Las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo”. [citada 2016 Set. 11]. Disponible desde: revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094

Vaca, J. (2012), “Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan” [citada 2016, Set 10]. Disponible desde:

Veleceta, N. (2013), “Análisis de las fuentes de financiamiento de micro y pequeñas empresas Pymes” Universidad cuenca del Ecuador [citada 2016 Set. 14] Disponible desde: dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/21071/1/TESIS.pdf

Wikipedia. Rentabilidad. [Citada 2016, Set 16]. Disponible en:

<http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>.
www.ehu.es/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080

Zapata, L. (2004), “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona”. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona, 2004. [citada 2016 Set. 12]

ANEXOS N° 01

Cronograma de actividades

Etapas	Fecha de inicio	Fecha de termino	Dedicación semanal horas
Recolección de datos	08/08/2016	31/08/2016	14 horas
Análisis de datos	01/09/2016	16/09/2016	14 horas
Elaboración del informe final	19/09/2016	21/10/2016	14 horas

Presupuesto

Bienes

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr	2	Ciento	25.00	50.00
Dispositivo USB	1	Unidad	25.00	25.00
Resaltador	1	Unidad	4.00	4.00
Regla	1	Unidad	1.00	1.00
Lapicero	4	Unidad	1.00	4.00
Total				84.00

Servicios

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	100	Hojas	0.10	10.00
Fotocopiado	110	Unidad	0.10	11.00
Empastado	2	Ejemplares	18.00	36.00
Internet	130	Horas	1.00	136.00
Movilidad	30	Pasajes	3.00	90.00
Celular(recarga)	15	Recarga	5.00	75.00
TOTAL				358.00

RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	84.00
Servicio	358.00
TOTAL S/.	442.00

Cuestionario.

En el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD
DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del Distrito de callería, 2016”

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

Estudiante : Elvis Jhin Sandoval Davila

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino (...) Femenino (...)

1.3 Grado de instrucción: Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...) Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...)

Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....)

Superior no Universitaria Completa (....) Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil: Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....)

Otros (....)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

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

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

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)..... Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito. Las entidades bancarias (....) Las entidades no bancarias. (....) los prestamistas usureros (....)

3.4. En el año 2014 y en el año 2015 ¿Cuántas veces solicito crédito?.....A qué entidad financiera solicito crédito:.....Tiempo del crédito solicitado: El crédito fue de corto plazo: Si (....) No (....) El crédito fue de largo plazo.: Si (....) No (....) Qué tasa de interés mensual pagó: % Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)Monto Promedio de crédito otorgado.....

3.5. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:(%).....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

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

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

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

Uno (....)Dos (....)Tres (....)Más de 3(....)

4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero(....) Manejo empresarial(....)Administración de recursos humanos(....)Marketing Empresarial(....)Otro: especificar.....

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

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

4.5. Si la respuesta es sí indique la cantidad de cursos: 1 curso (....) 2 cursos (....)

3 cursos (....) Más de 3 cursos (....)

4.6 En que años recibió más capacitación: 2014(....) 2015()

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

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

4.8. Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa: Si (....) No (....)

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial (....)

Manejo eficiente del microcrédito (....) Gestión Financiera (....)

Prestación de mejor servicio al cliente (....) Otros: especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

5.1 Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

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

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa:

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

5.3 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: Si (....) No (....)

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años: Si (....) No (....)

Pucallpa, Octubre de 2016.

Anexo N° 02

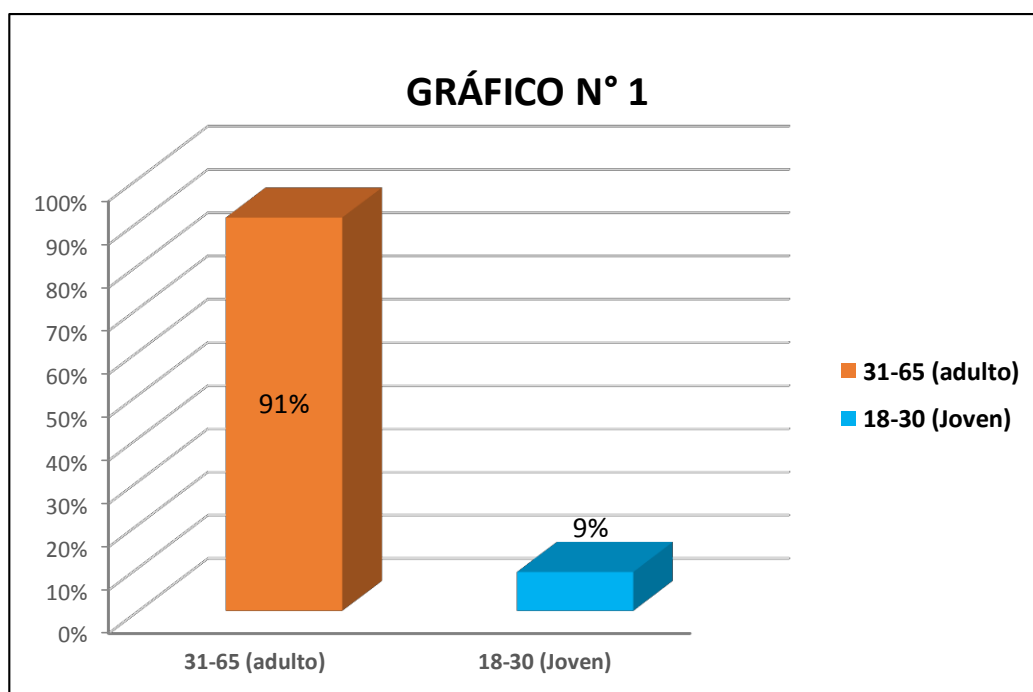
1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del Distrito de callería, 2016”

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
31 – 65 (Adulto)	10	91%
18 – 30 (Joven)	1	9%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

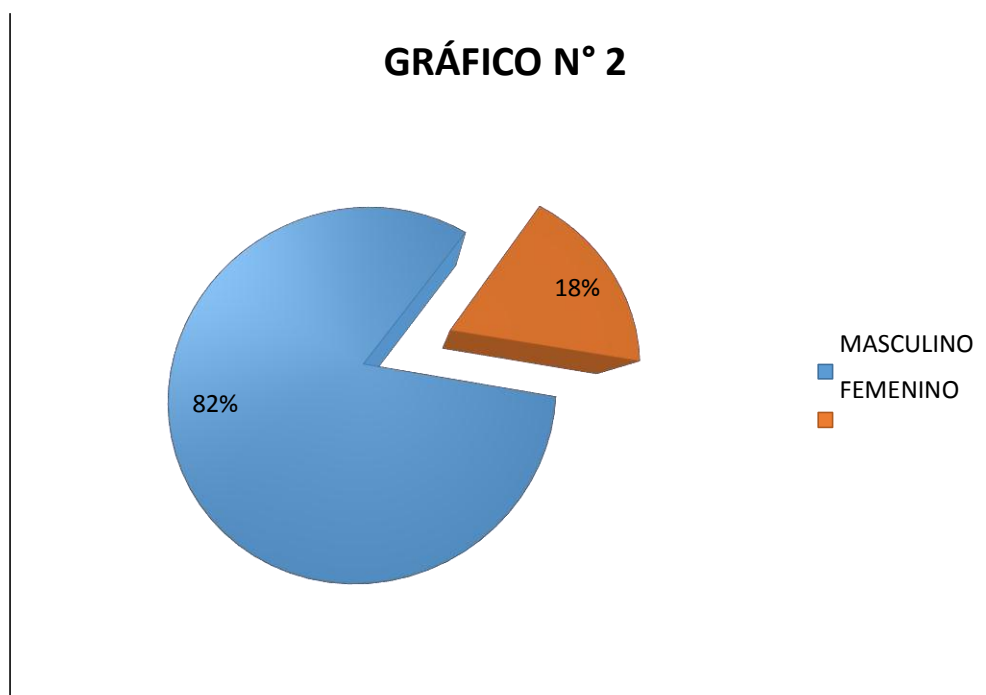
El 91% de los representantes legales o dueños son adultos y el 9% es joven.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	9	82%
Femenino	2	18%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

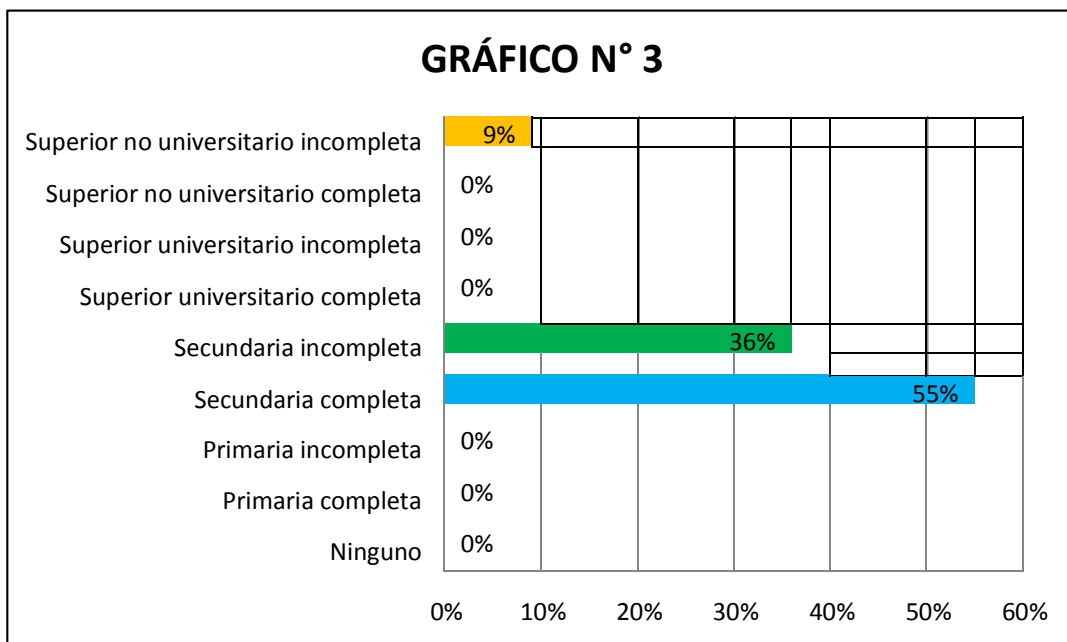
Del 100% de los encuestados, el 82% son del sexo masculino y el 18% del sexo femenino.

TABLA N° 03

Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Primaria completa	0	0%
Primaria incompleta	0	0%
Secundaria complete	6	55%
Secundaria incompleta	4	36%
Superior univ. completa	0	0%
Superior univ incompleta	0	0%
Superior no univ completa	0	0%
Superior no univ incompleta	1	9%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

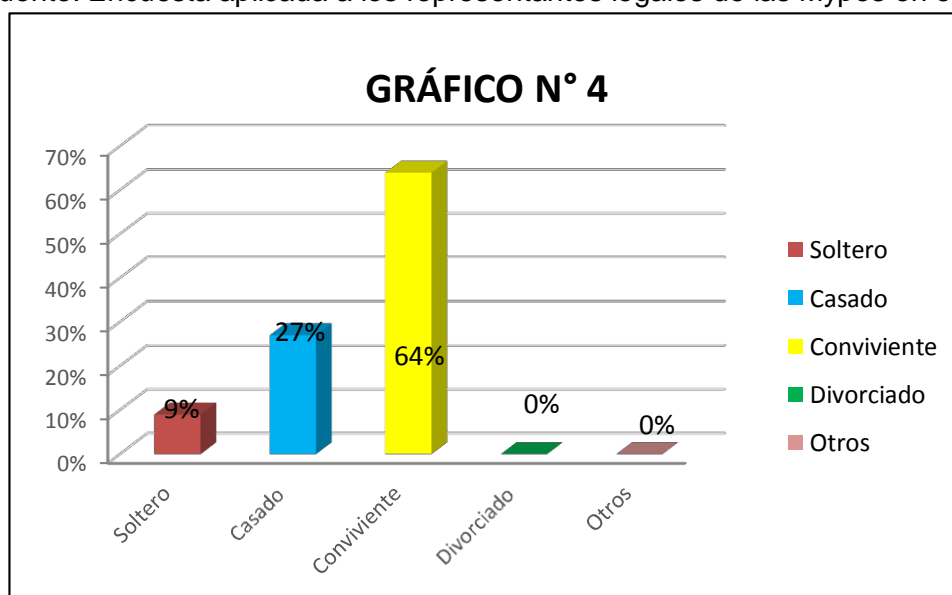
Del 100% de los encuestados, el 55% tienen secundaria completa, el 36% secundaria incompleta y el 09% superior no universitaria completa.

TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	1	9%
Casado	3	27%
Conviviente	7	64%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACION

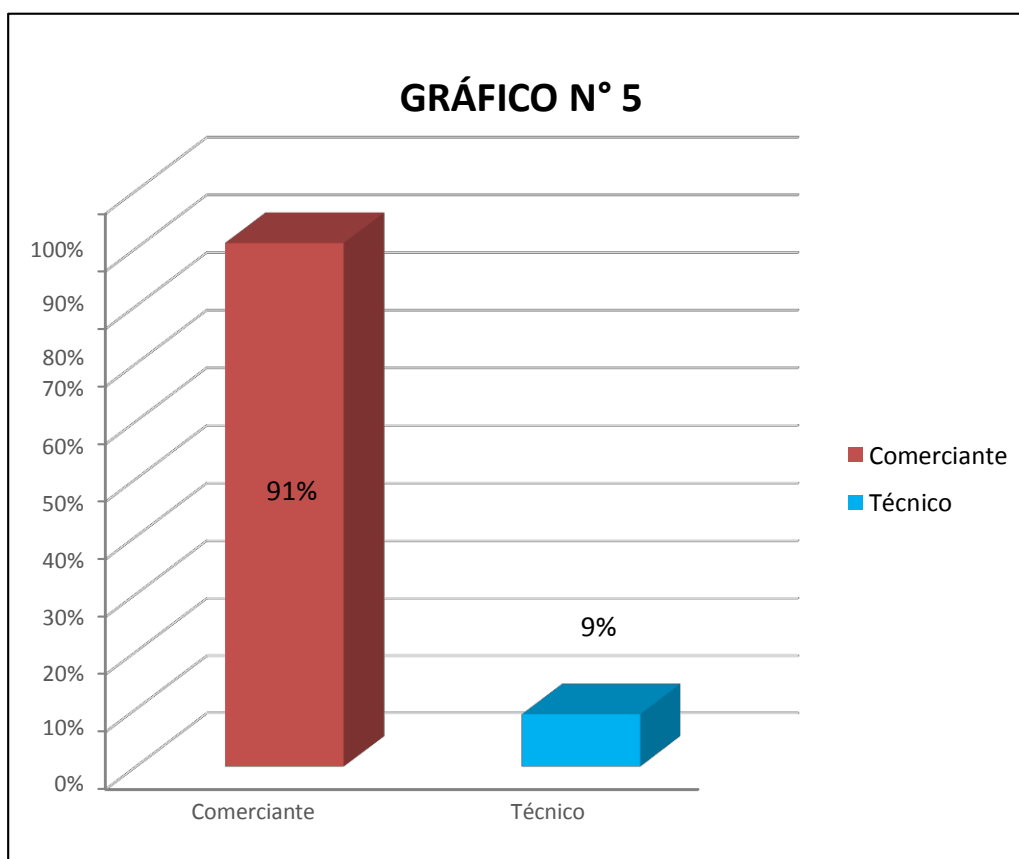
Del 100% de los encuestados; el 09% es soltero, el 27% casado y el 64% conviviente.

TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	10	91%
Técnico	1	9%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados; el 91% son comerciantes y el 09% son técnicos en alguna profesión.

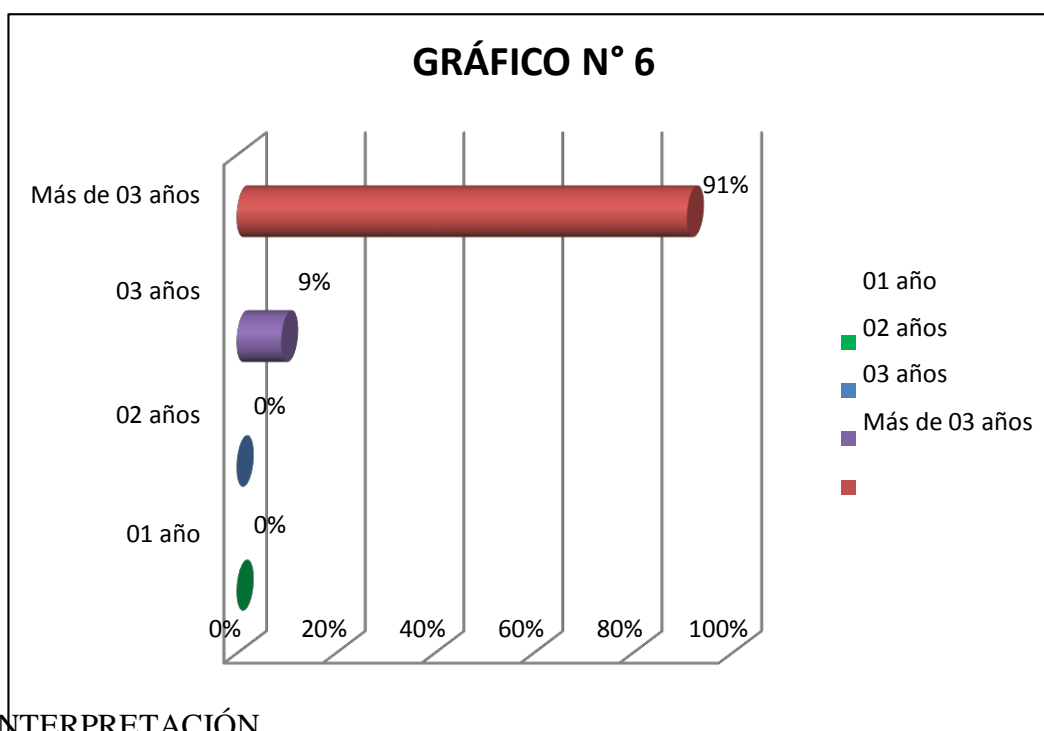
2. Respecto a las características de las Mype

TABLA N° 06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	1	9%
Más de 03 años	10	91%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

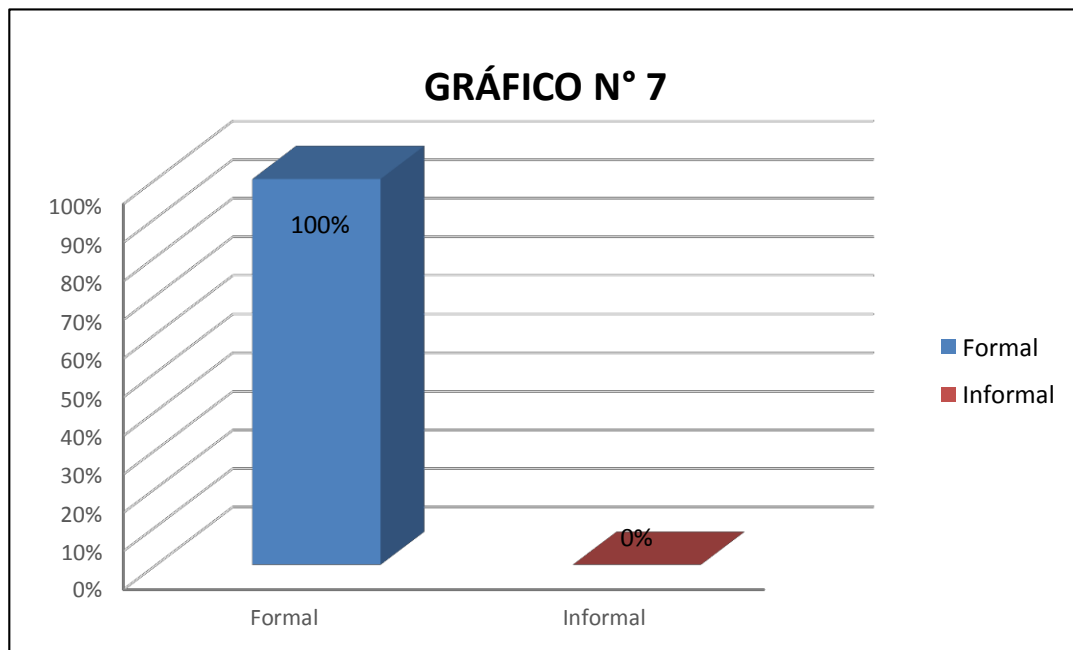
El 91% se dedica al negocio por más de 03 años y el 9% 03 años.

TABLA N° 07

Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	11	100%
Informal	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados; el 100% de la mypes encuestadas son formales

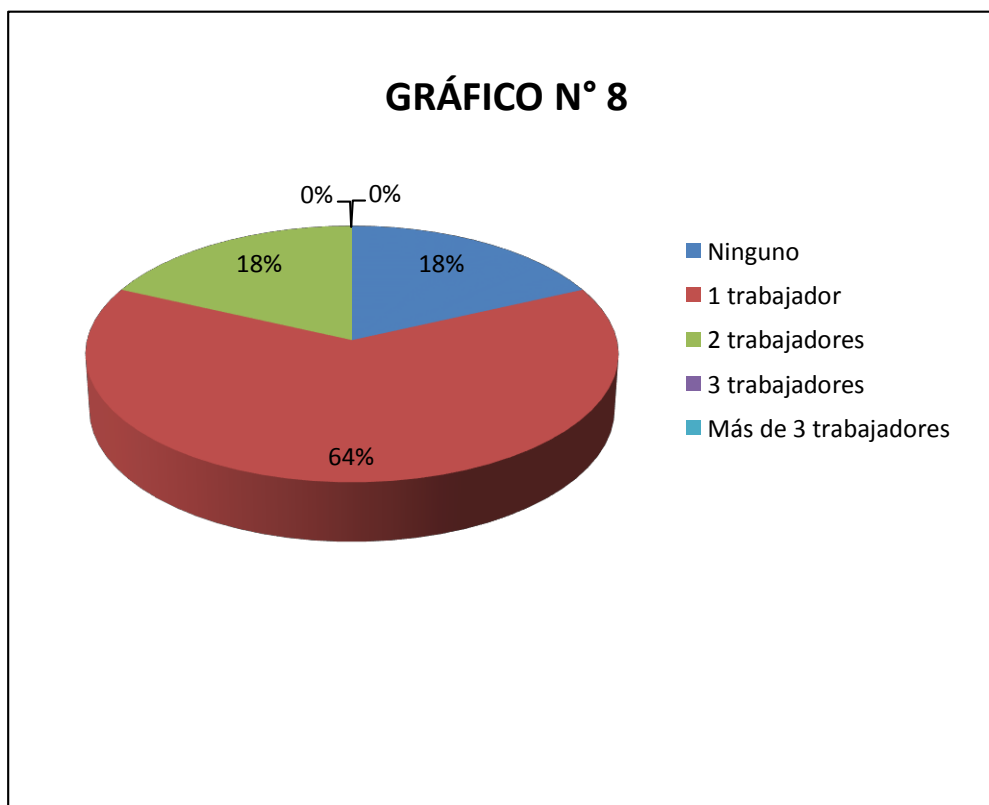
(Inscritos en el RUS y RER).

TABLA N° 08

Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016.

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	18%
1 Trabajador	7	64%
2 Trabajadores	2	18%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

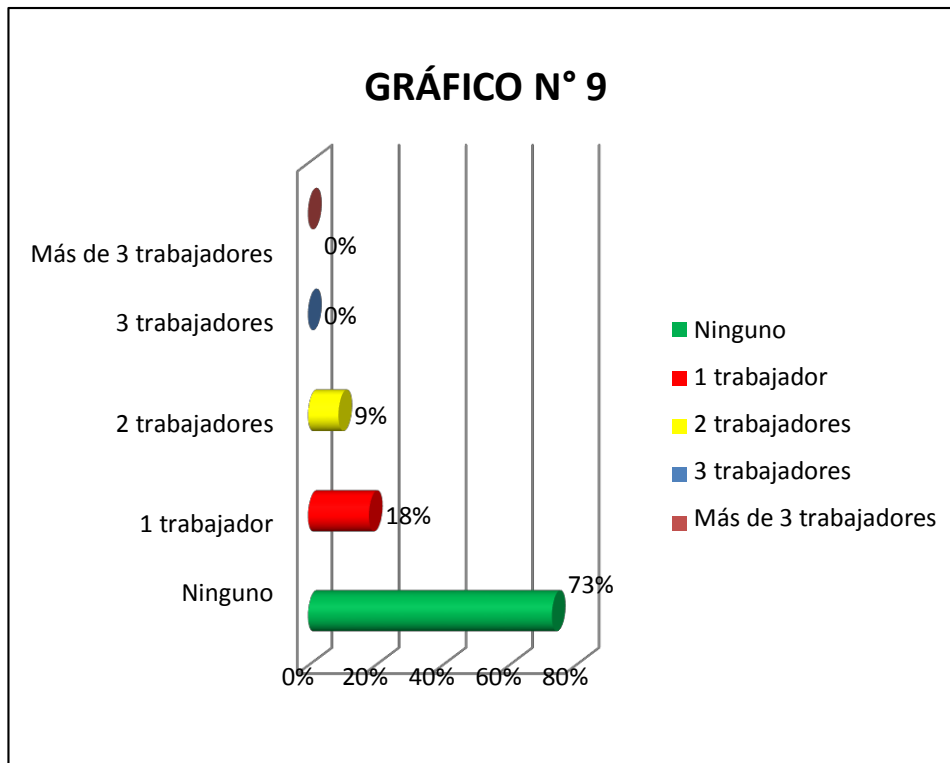
Del 100% de los encuestados, el 18% no tiene ningún trabajador permanente, el 64% tiene 01 trabajador, el 18% tiene 02 trabajadores.

TABLA N° 09

Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	8	73%
1 Trabajadores	2	18%
2 Trabajadores	1	9%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 3 trabajadores	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

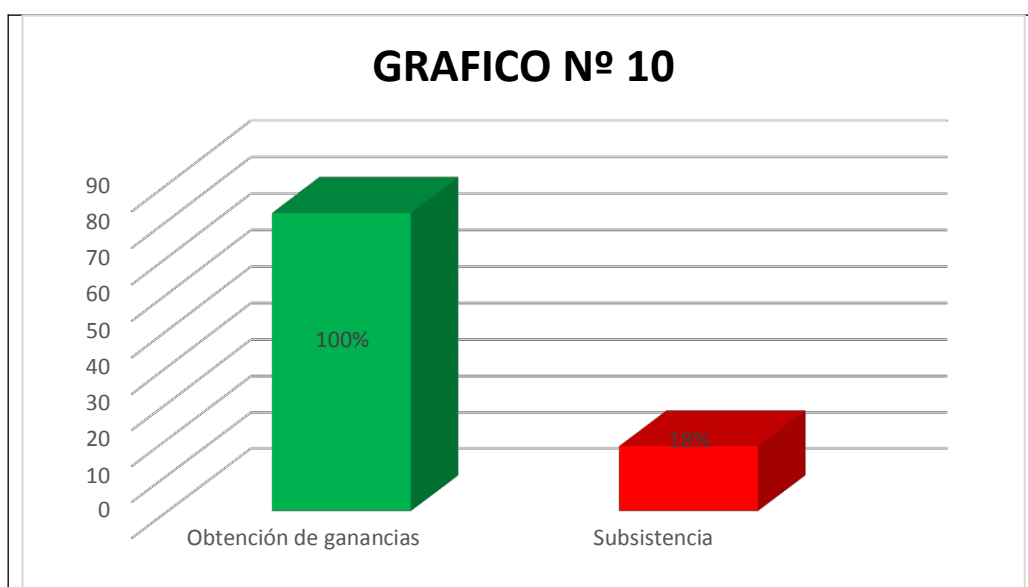
Del 100% de los encuestados, el 73% no tienen ningún trabajador eventual, el 18% tienen 01 trabajador eventual, el 09% tiene 02 trabajadores eventuales.

TABLA Nº 10

Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	9	82%
Subsistencia	2	18%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 82% se formó para obtener ganancias y el 18% por subsistencia.

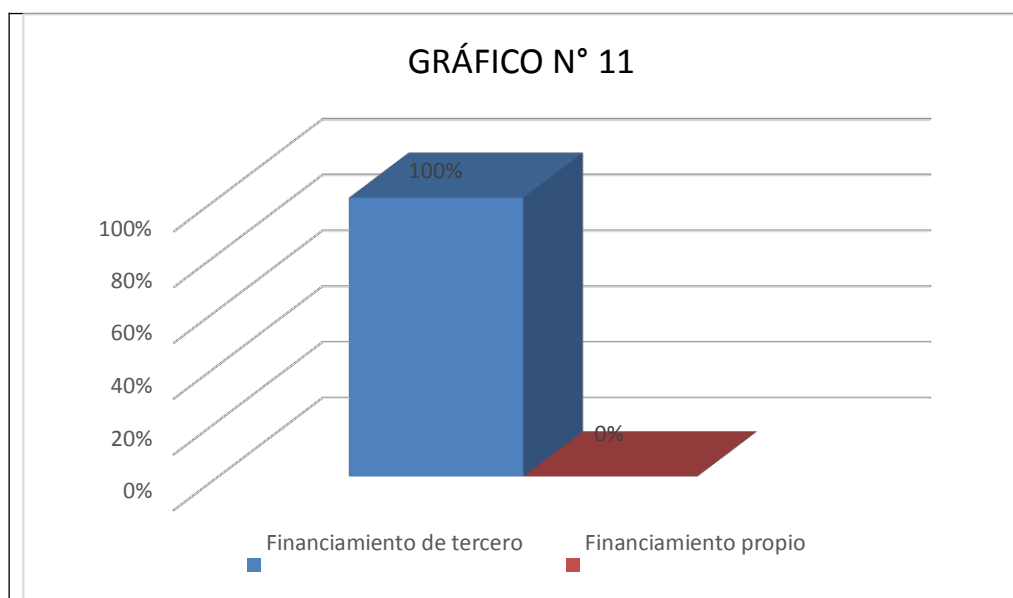
3. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

¿Cómo financia su actividad productiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	0	0%
Financiamiento de terceros	11	100%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

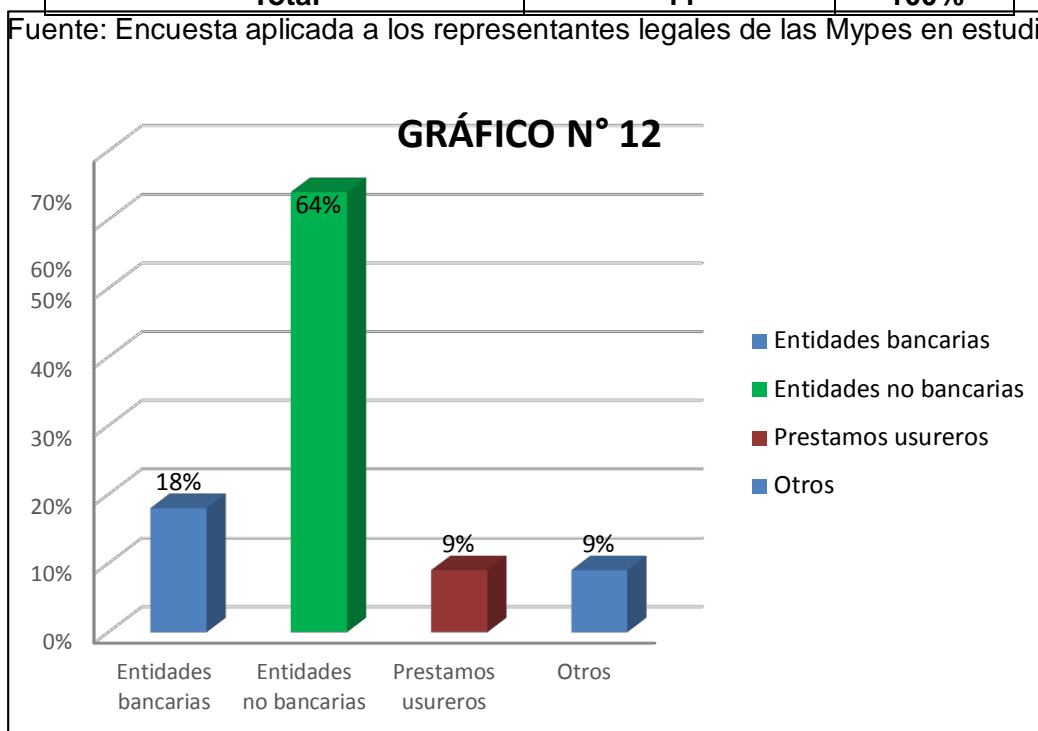
Del 100% de los encuestados, el 100% lo hacen con fondos de terceros.

TABLA N° 12

Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	18%
Entidades no bancarias	7	64%
Usureros	1	9%
Otros	1	9%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

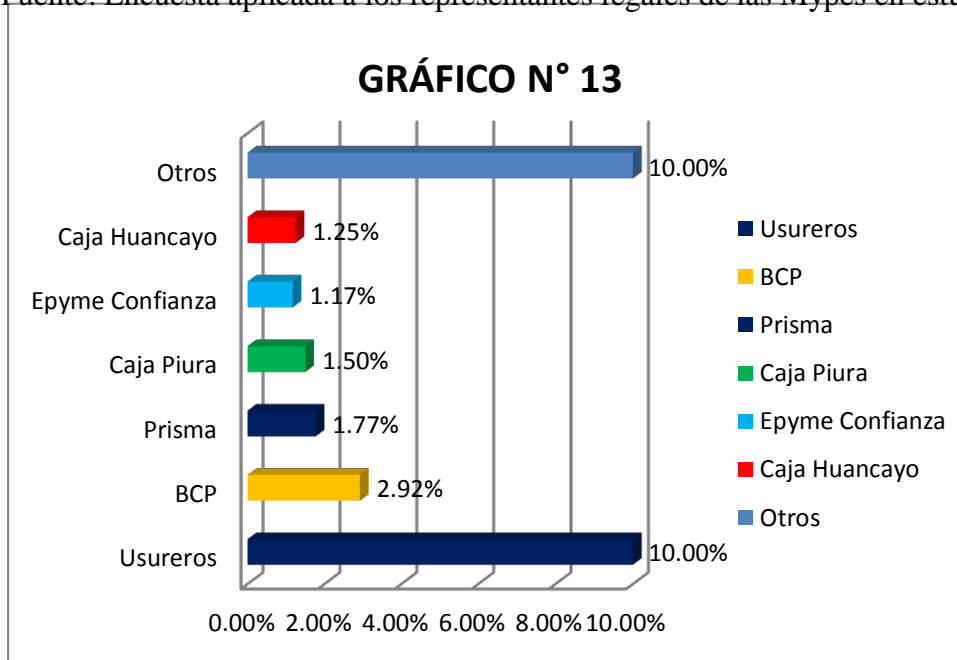
Del 100% de los encuestados, el 18% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 64% de no bancarias, el 9% de usureros y el 9% de otros.

TABLA N° 13

¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016??

Bancarios	Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
Usureros	10%	1	9%
BCP	2.92%	2	18%
Prisma	1,70%	2	18%
Caja Piura	1,50%	1	9%
Epyme Confianza	1,17%	2	18%
Caja Huancayo	1.25%	2	18%
Otros	10%	1	9%
Total		11	100%

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



INTERPRETACIÓN

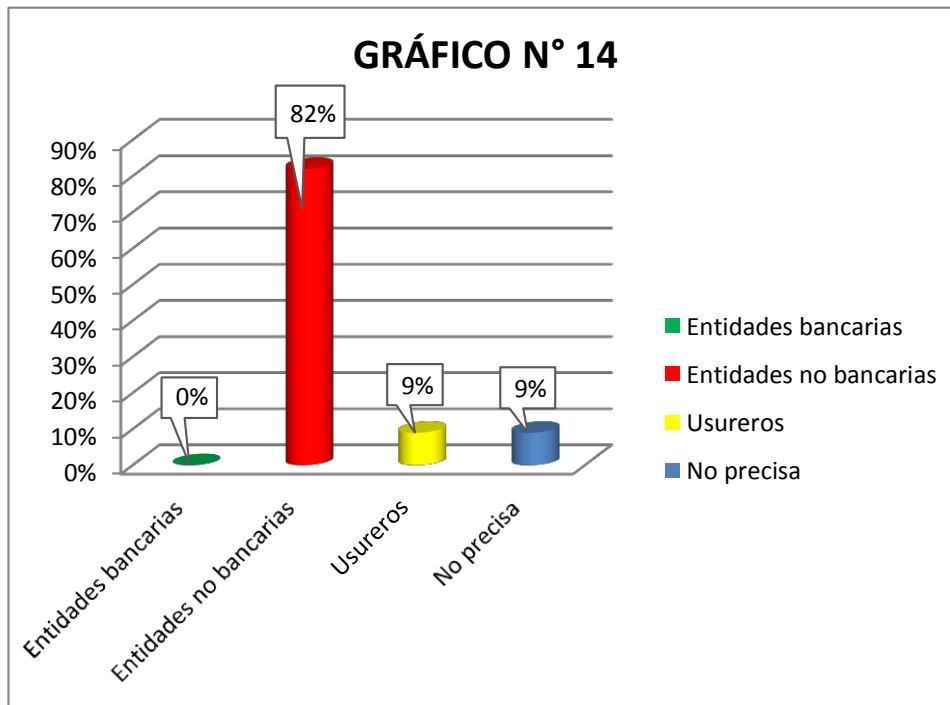
Del 100% de los encuestados, el 64% obtuvo su crédito de la banca no comercial siendo estas: Prisma, Caja Piura, Epyme Confianza y Caja Huancayo, el 9% lo obtuvo mediante usureros, el 9% mediante otros no especificados y el 18% lo obtuvo del Banco de Crédito.

TABLA N° 14

¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	0	0%
Entidades no bancarias	9	82%
Usureros	1	9%
No precisa	1	9%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

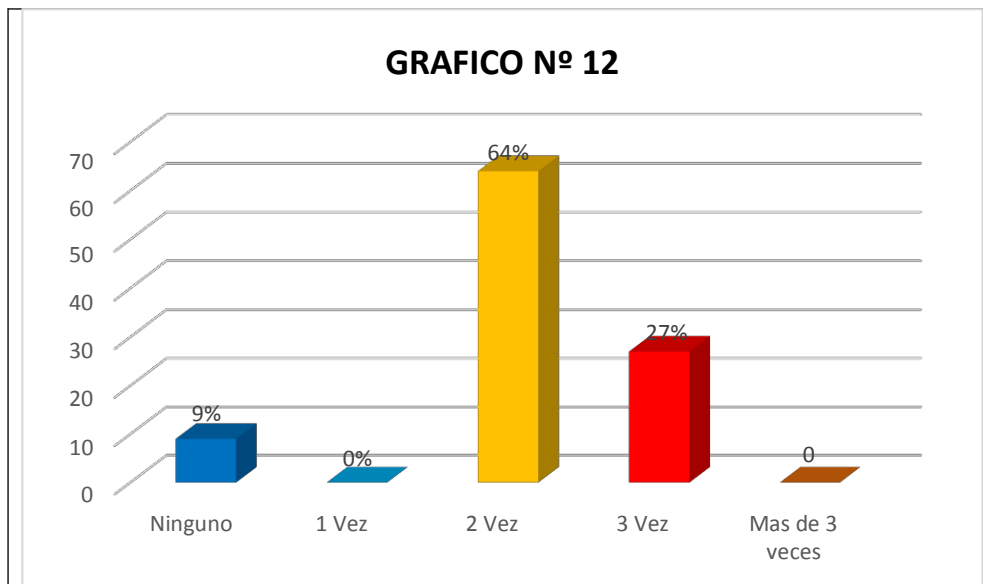
Del 100% de los encuestados, el 82% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 09% los usureros y el 09% no sabe precisar.

TABLA N° 15

En el año 2014: ¿Cuántas veces solicito crédito las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	1	9%
1 vez	0	0%
2 veces	7	64%
3 veces	3	27%
Más de 3 vez	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

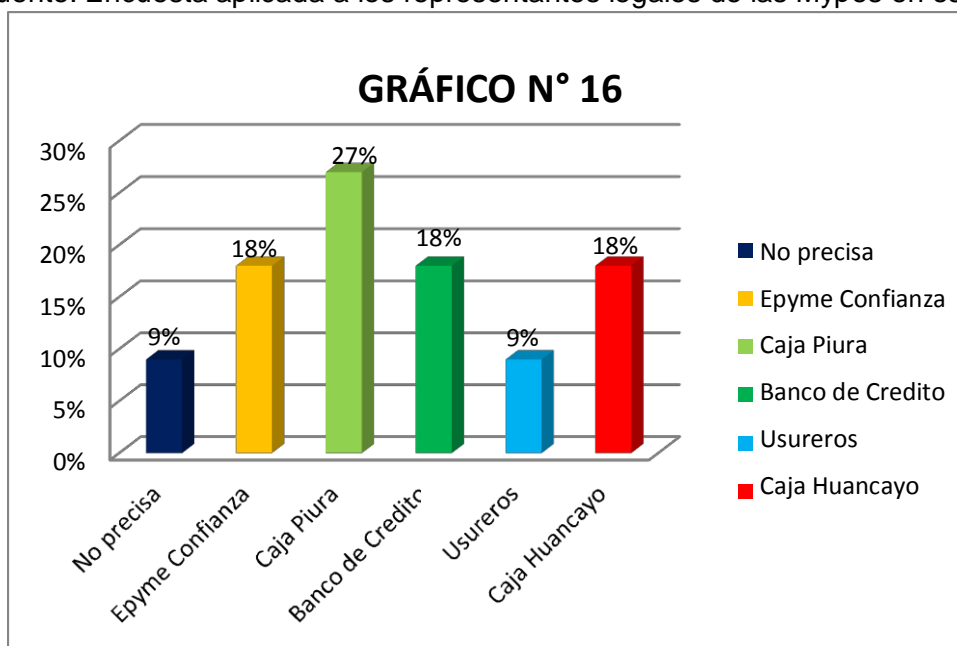
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 09% no solicito crédito, 64% dos veces y 27% 03 veces.

TABLA N° 16

En el año 2014: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	9%
Edpyme Confianza	2	18%
Caja Piura	3	27%
Bco. Crédito	2	18%
Usureros	1	9%
Cajas Huancayo	2	18%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

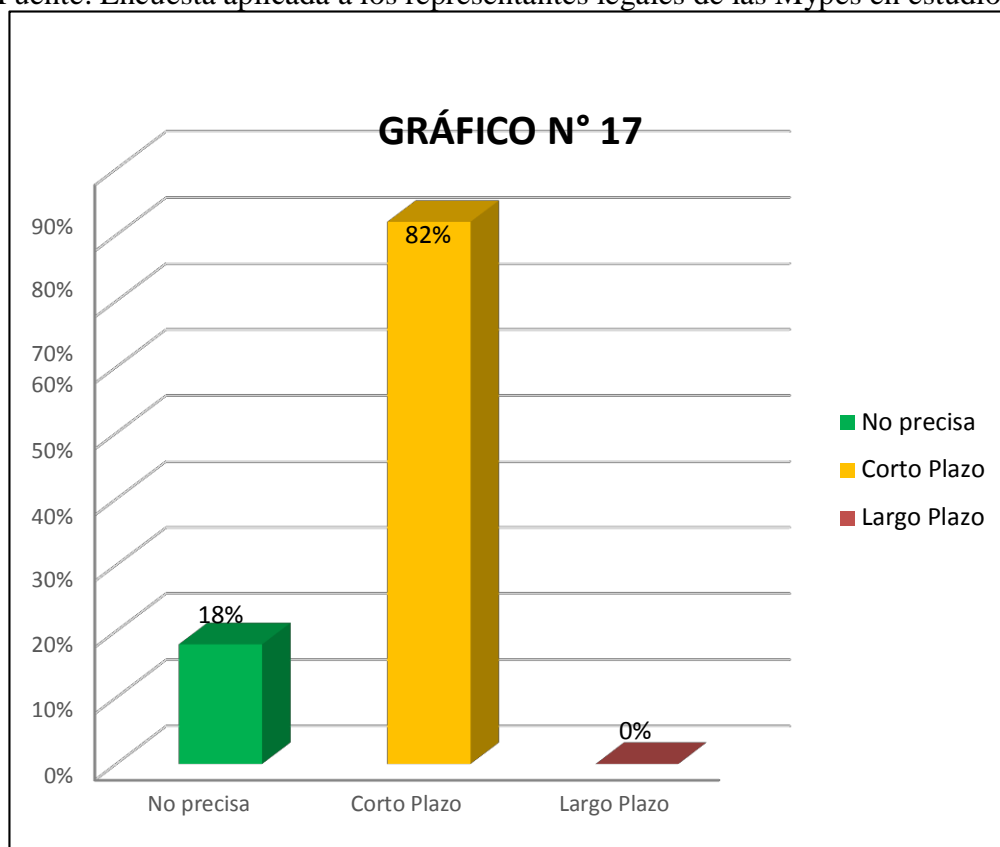
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 9% no precisa la entidad a quién solicitó crédito, 9% Edpyme Confianza, 27% a Caja Piura, 18% al Banco de Crédito, 9% a usureros, 18% a Caja Huancayo.

TABLA N° 17

En el año 2014: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado para la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	18%
Corto Plazo	9	82%
Largo plazo	0	0%
Total	12	100%

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



INTERPRETACIÓN

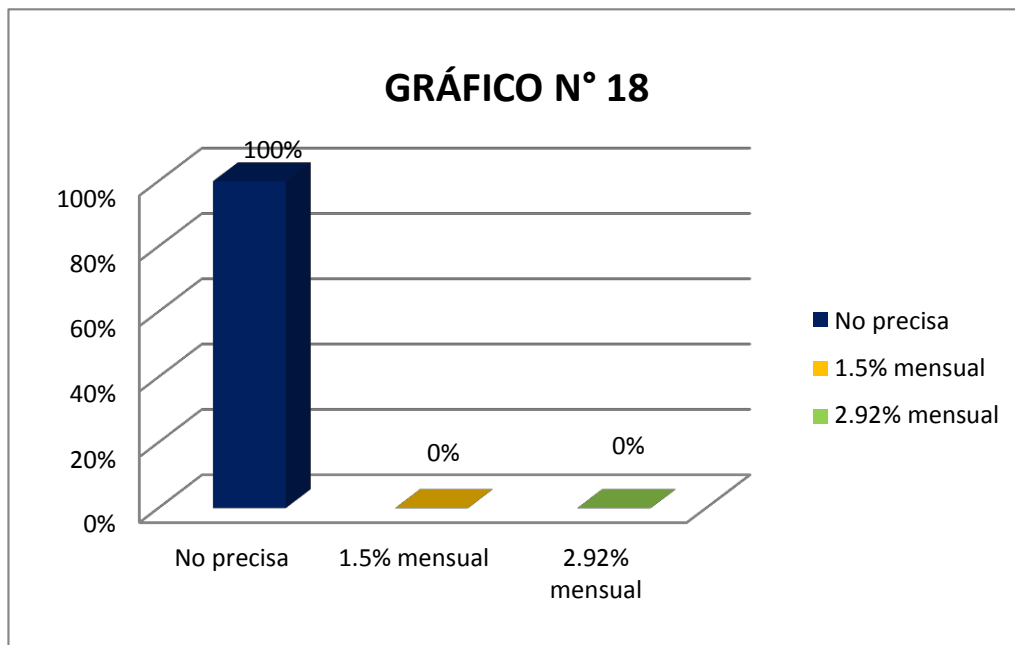
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014 el 09% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado y el 82% a corto plazo.

TABLA N° 18

En el año 2014: ¿Qué tasa de interés pago la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precise	11	100%
1.5% mensual	0	0%
2.92% mensual	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

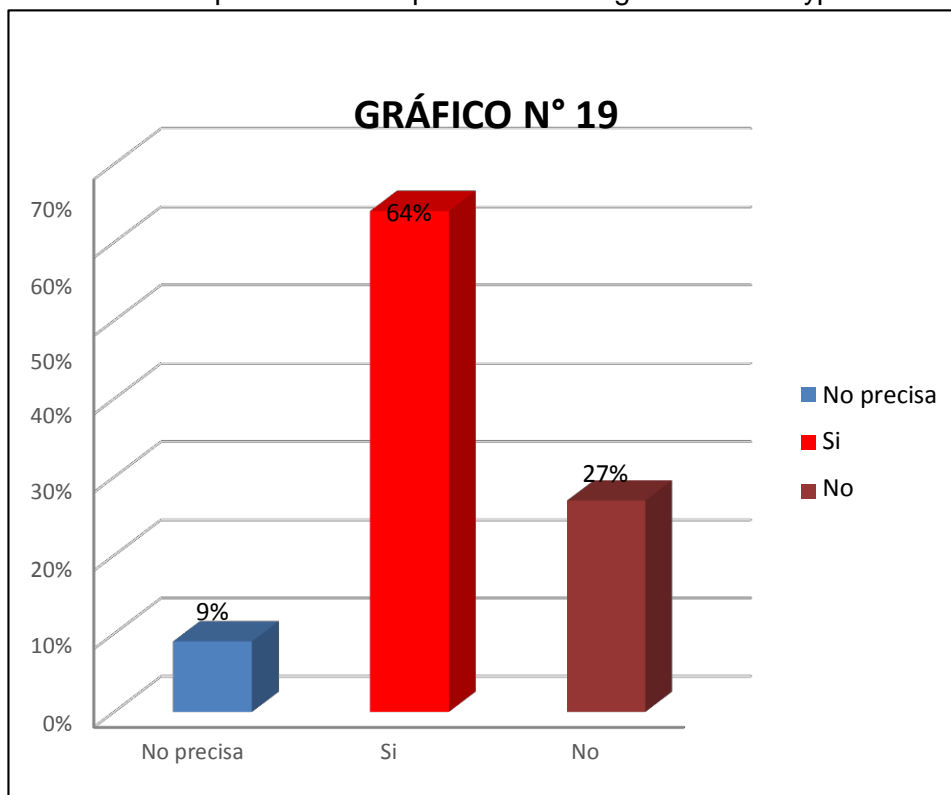
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 100% no precisa que tasa de interés ha pagado por el crédito otorgado ya que no se acuerdan.

TABLA N° 19

En el año 2014: Los créditos otorgados fueron los montos solicitados para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	9%
Si	7	64%
No	3	27%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

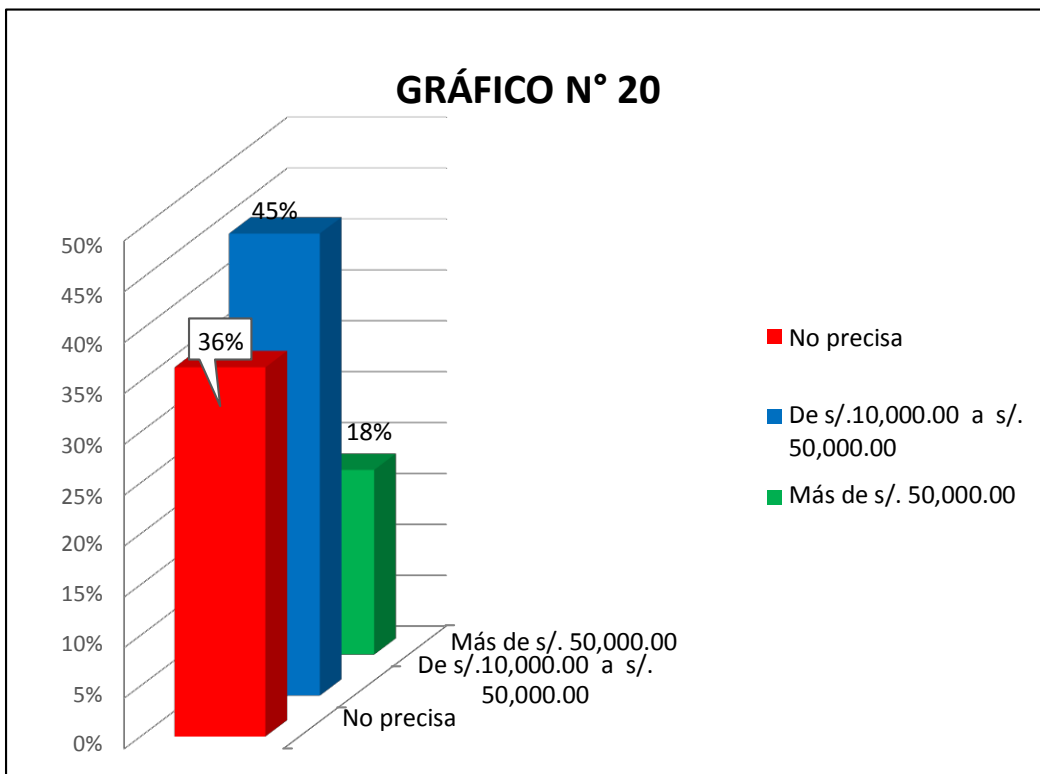
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 64% manifestaron que su préstamo fue el monto que solicito, el 27% no fue el monto solicitado y el 09% no sabe precisar.

TABLA N° 20

En el año 2014: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	36%
De S/.10,000.00 a S/.50,000.00	5	45%
Más de S/.50,000.00	2	18%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

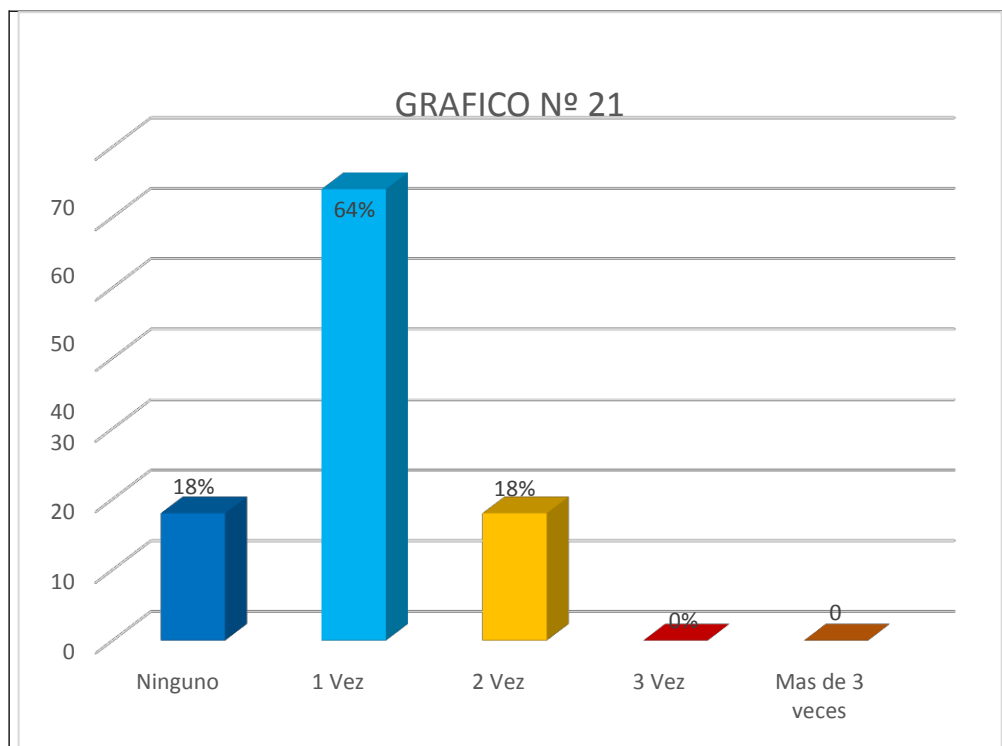
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 45% indica que su crédito solicitado estuvo en el rango de S/10,000.00 a S/ 50,000.00, el 18% estuvo por encima de S/ 50,000.00 y el 36% no sabe precisar.

TABLA N° 21

En el año 2015: ¿Cuántas veces solicito crédito la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	2	18%
1 vez	7	64%
2 veces	2	18%
3 veces	0	0%
Más de 3 vez	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

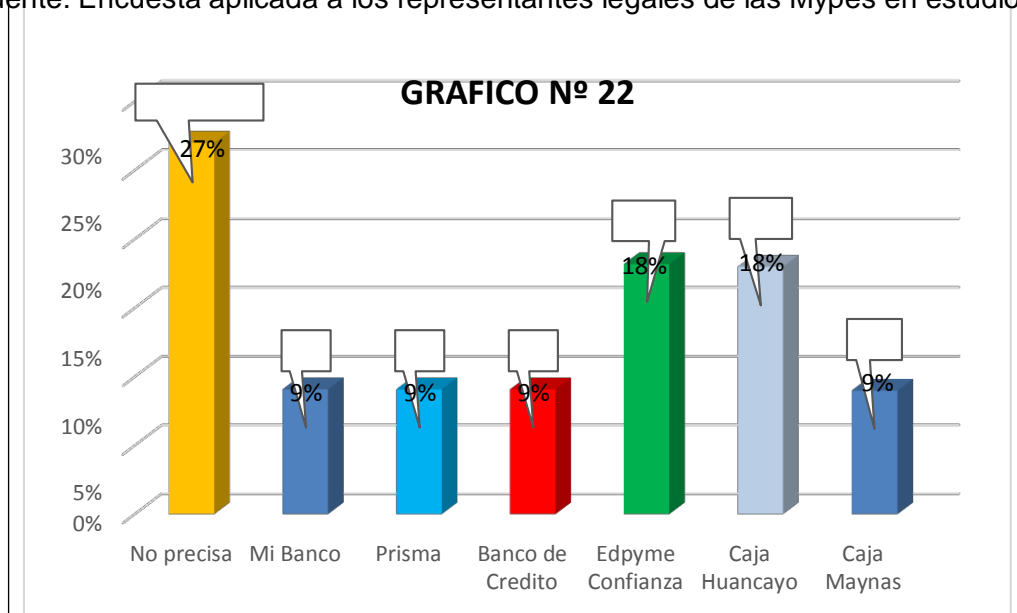
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015 el 18% no solicito crédito, el 64% una vez, 18% dos veces han solicitado crédito.

TABLA N° 22

En el año 2015: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	27%
Mi Banco	1	9%
Prisma	1	9%
Banco de Credito	1	9%
Edpyme Confianza	2	18%
Caja Huancayo	2	18%
Caja Maynas	1	9%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

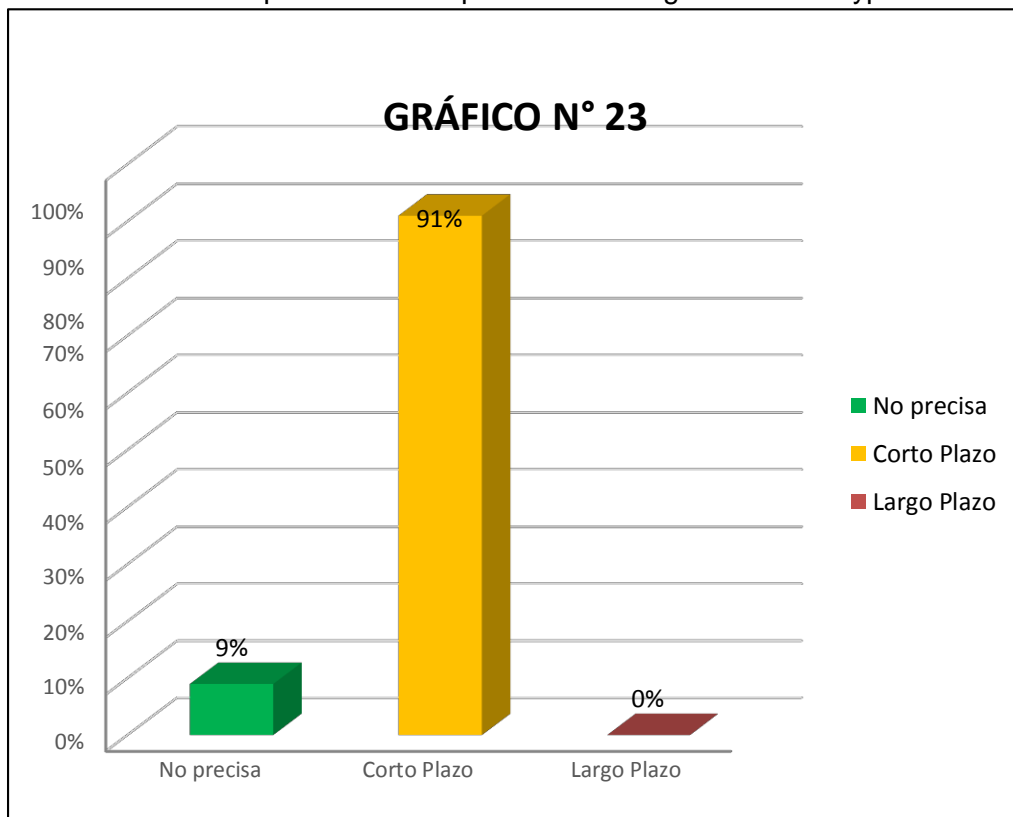
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015 el 27% no precisa a que entidad solicitó crédito, el 09% a mi Banco, 09% a prisma, 09% al Banco de Credito, 18% a Edpyme confianza, el 18% a Caja Huancayo, 09% a Caja Maynas.

TABLA N° 23

En el año 2015: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado para la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016” ?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	09%
Corto Plazo	10	91%
Largo Plazo	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

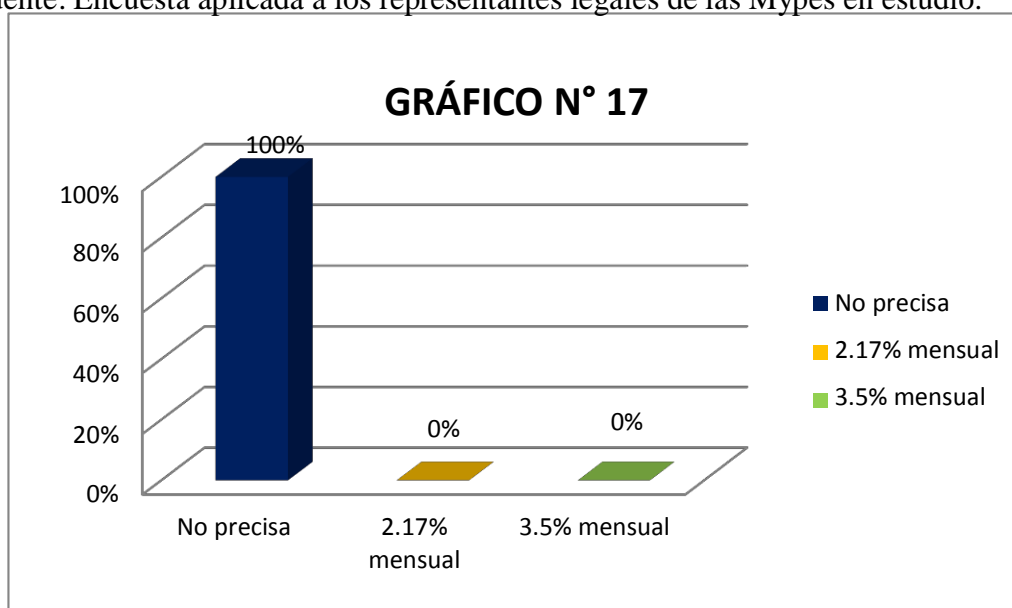
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015, el 09% no precisa a que tiempo se le otorgo el préstamo solicitado y el 91% fue de corto plazo.

TABLA N° 24

En el año 2015: ¿Qué tasa de interés pagó la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Tasa de interes	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	11	100%
2.17% mensual	0	0%
3.5% mensual	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

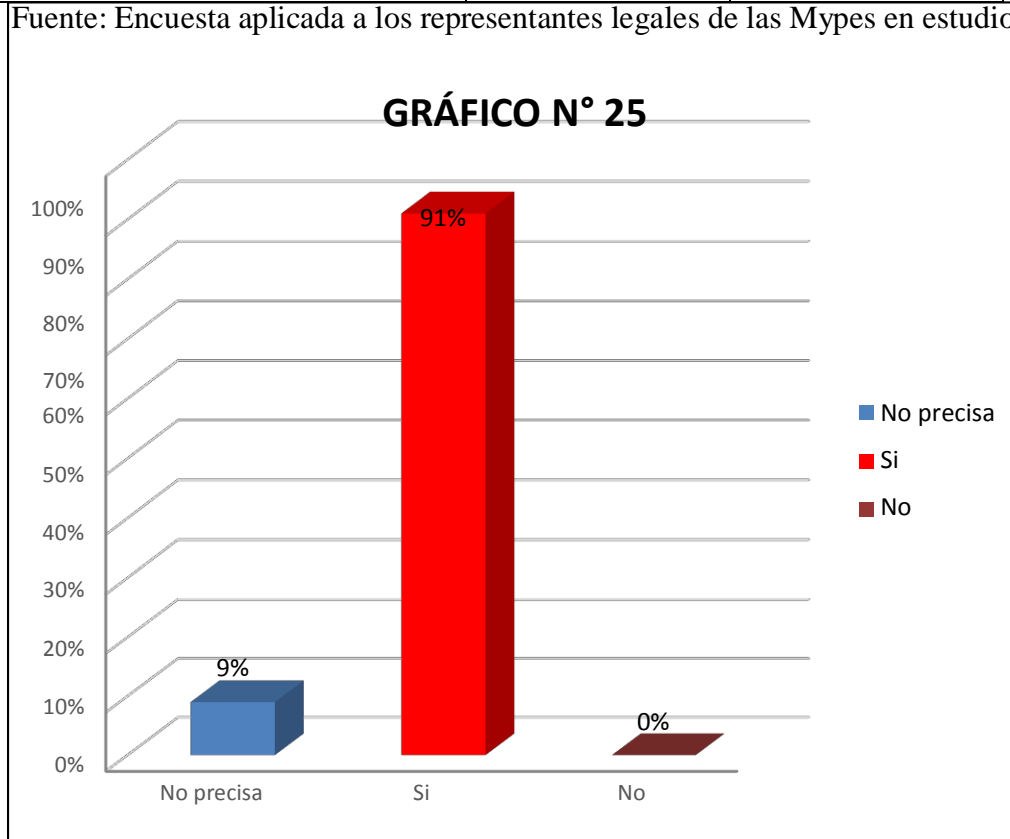
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015 el 100% no precisa que tasa de interés pago por el crédito otorgado.

TABLA N° 25

En el año 2015: Los créditos otorgados fueron los montos solicitados para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	9%
Si	10	91%
No	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

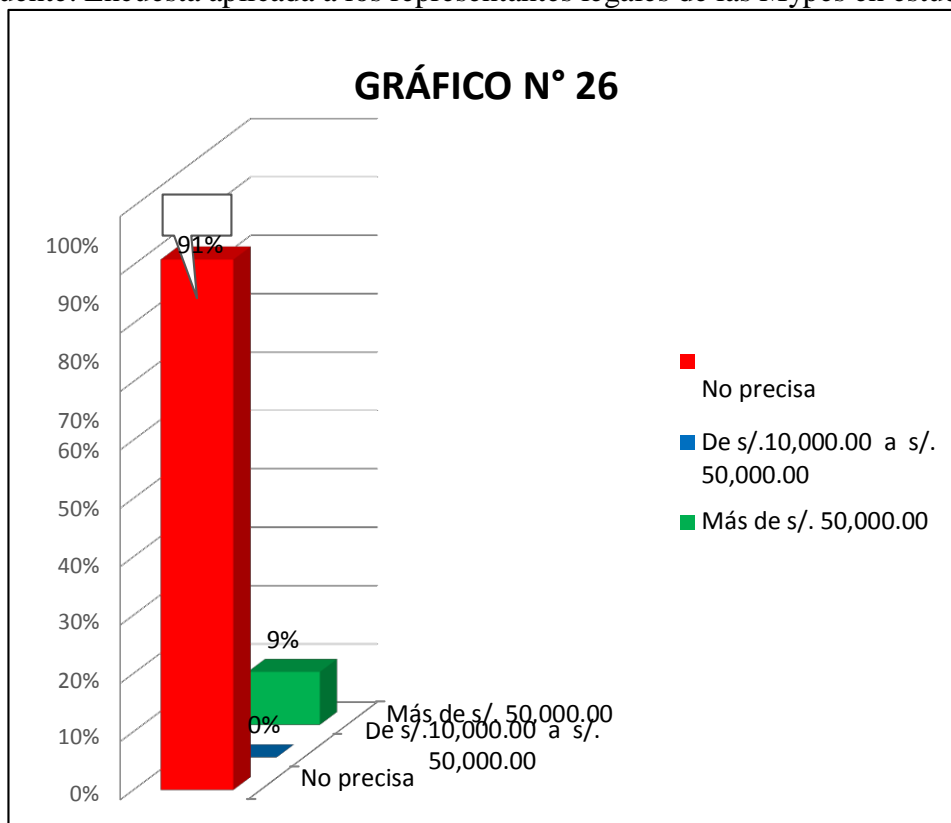
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015, el 09% no precisa si los créditos otorgados fueron los montos solicitados y el 91% si recibieron el crédito conforme a los montos solicitados.

TABLA N° 26

En el año 2015: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	10	91%
De S/.10,000.00 a S/.50,000.00	0	0%
Más de S/.50,000.00	1	09%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

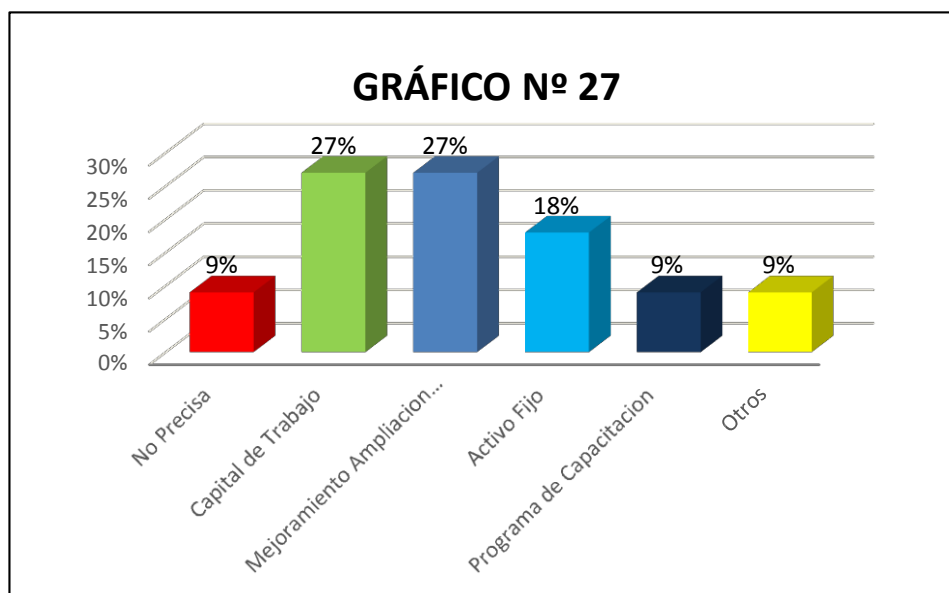
Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2015 el 09% estuvieron por encima de S/ 50,000.00 y el 91% no sabe precisar.

TABLA N° 27

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	9%
Capital de trabajo	3	27%
Mejoramiento y/o ampliación del local	3	27%
Activos fijos	2	18%
Programa de capacitación	1	9%
Otros	1	9%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el 2014 y 2015, el 09% no precisa en que fue invertido el crédito que obtuvo, 27% lo invirtió en capital de trabajo, 27% en mejoramiento y/o ampliación de local, 18% en activos fijos, 09% en capacitación y el 09% en otros.

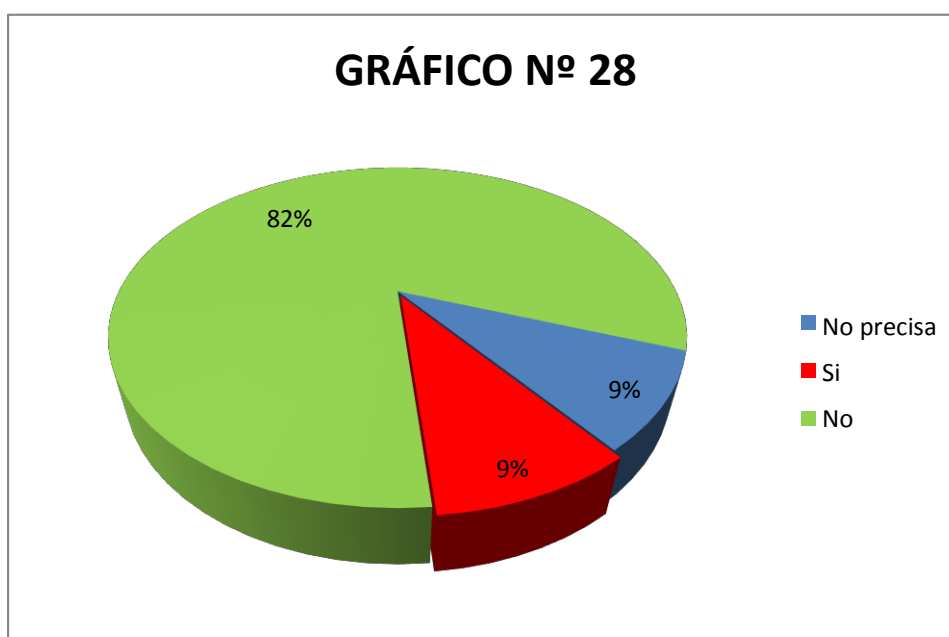
4. Respecto a la capacitación

TABLA Nº 28

¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento del crédito financiero de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Recibió capacitación	Frecuenci	Porcentaje
No precisa	1	9%
Si	1	9%
No	9	82%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

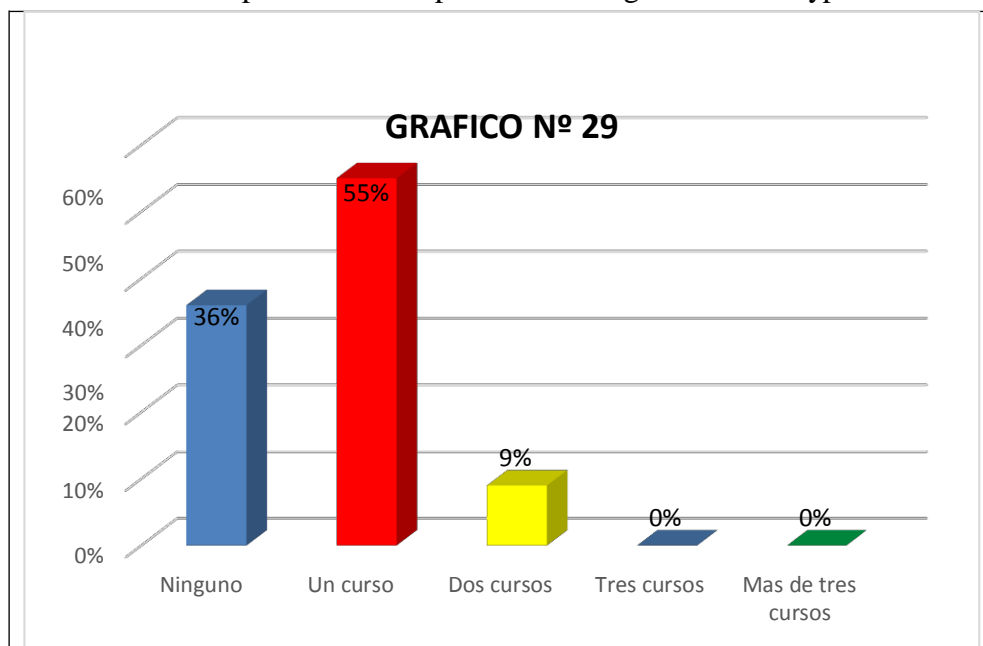
Del 100% de los encuestados el 82% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, 09% si lo recibió y el 09% no sabe precisar.

TABLA N° 29

¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido usted en los últimos dos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

N° de Cursos en los 2 Últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	4	36%
Uno	6	55%
Dos	1	9%
Tres	0	0%
Más de tres	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

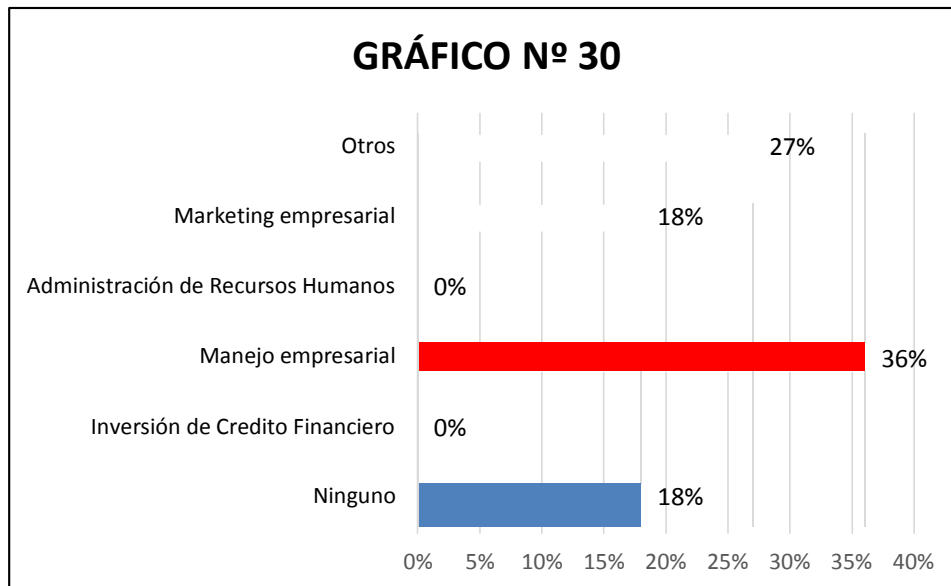
Del 100% de los encuestados, el 36% no ha recibido curso de capacitación, 55% un curso, 9% dos cursos.

TABLA N° 30

Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	18%
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	4	36%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing empresarial	2	18%
Otros	3	27%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

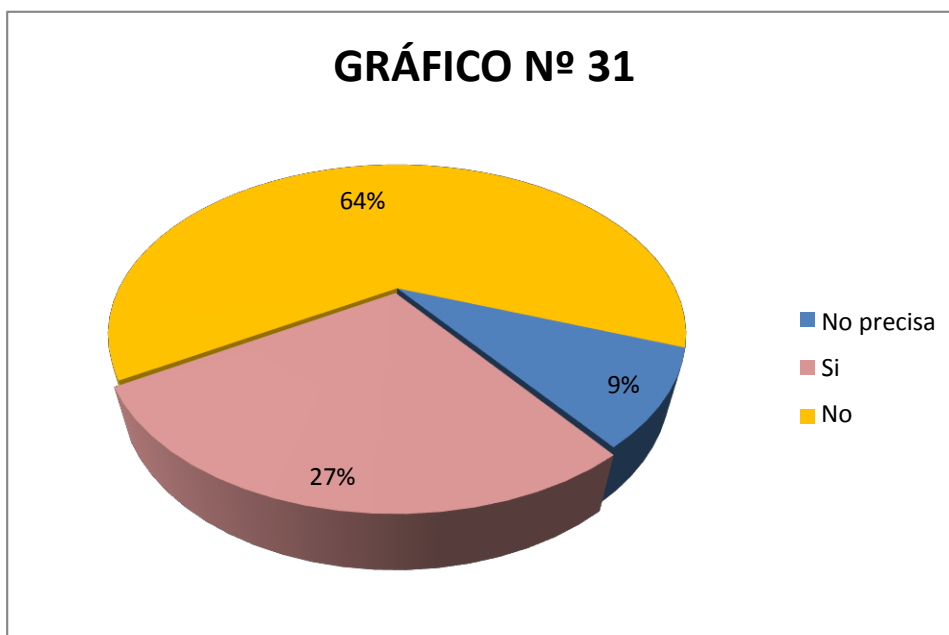
Del 100% de los encuestados el 36% ha participado en curso de manejo empresarial, 18% en marketing empresarial, 27% en otros cursos y el 18% no precisa.

TABLA N° 31

El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	9%
Si	3	27%
No	7	64%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

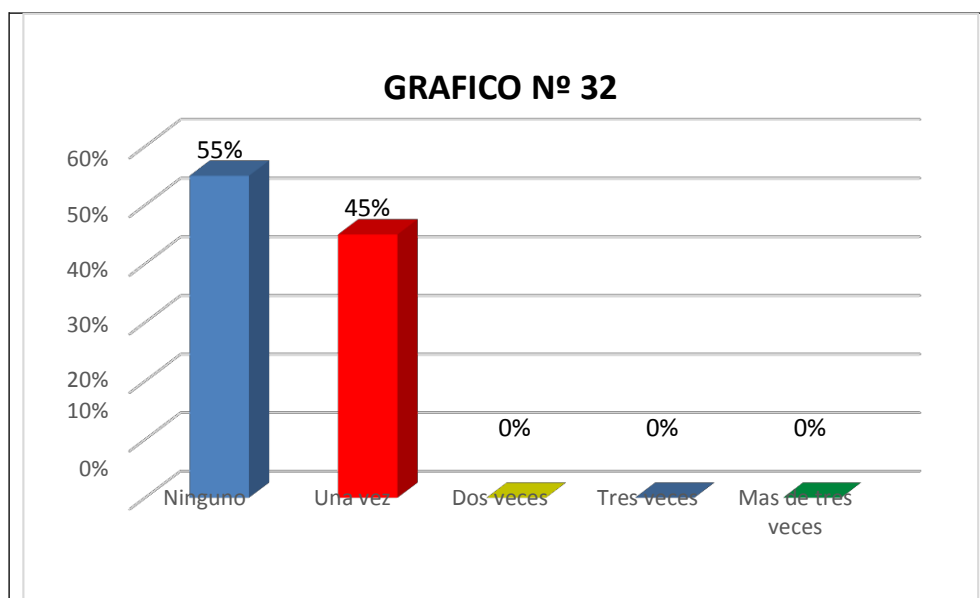
Del 100% de los encuestados, el 27% manifestaron que su personal si ha recibido alguno, 64% no ha recibido y el 09% no sabe precisar.

TABLA Nº 32

¿Cuántos cursos de capacitación recibiste en la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Nº de cursos		Frecuencia	Porcentaje
Ninguno		6	55%
1 vez		5	45%
2 veces		0	0%
3 veces		0	0%
Más de 3 veces		0	0%
Total		11	100%

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



INTERPRETACIÓN

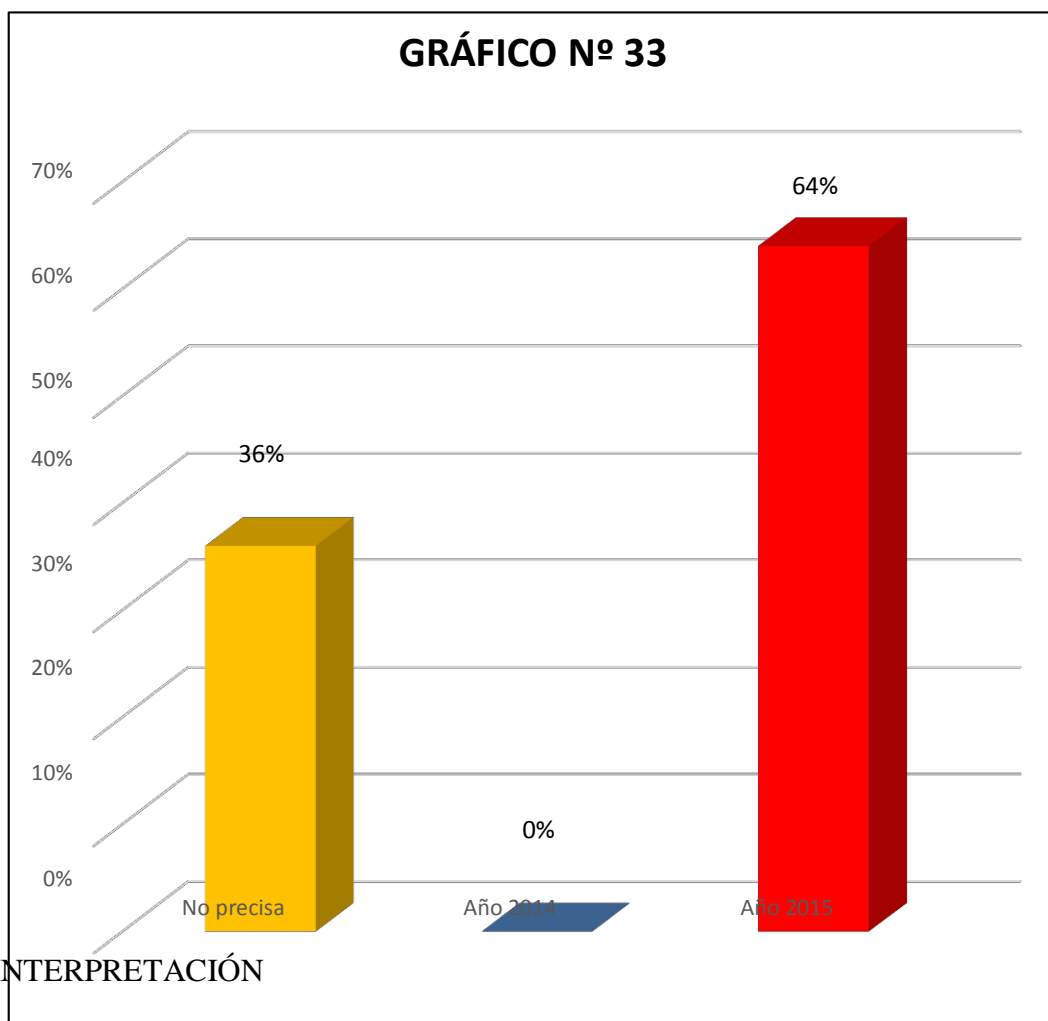
Del 100% de los encuestados, el 45% ha recibido solamente 01 curso de capacitación y 55% no sabe precisar.

TABLA N° 33

¿En qué años recibió más capacitación como representante de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

Recibió más capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	36%
Año 2014	0	0%
Año 2015	7	64%
Total	11	100%

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



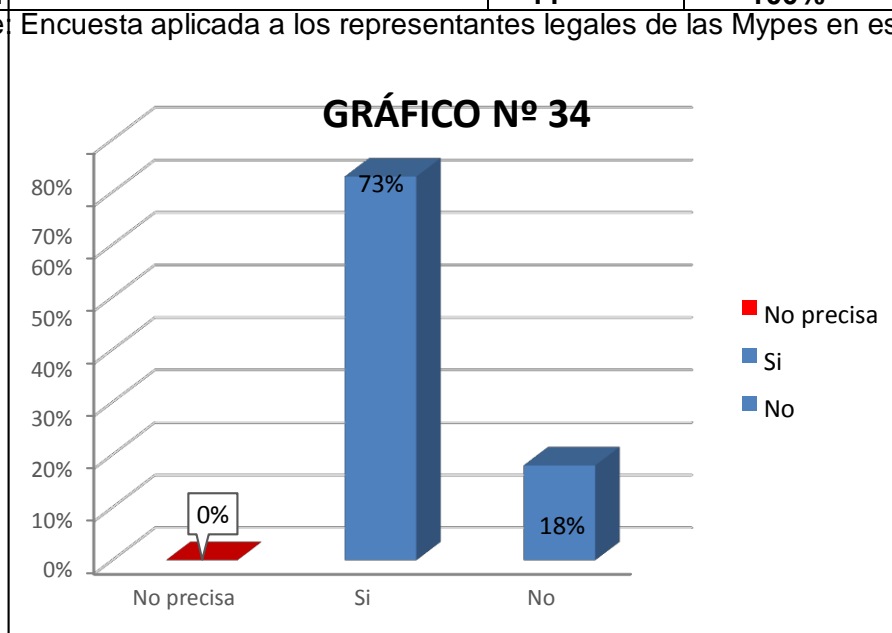
Del 100% de los encuestados el 64% en el año 2015 han recibido más cursos de capacitación y el 36% no sabe precisar.

TABLA Nº 34

¿Considera usted que la capacitación como empresario es una inversión para la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	0%
Si	8	73%
No	2	18%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

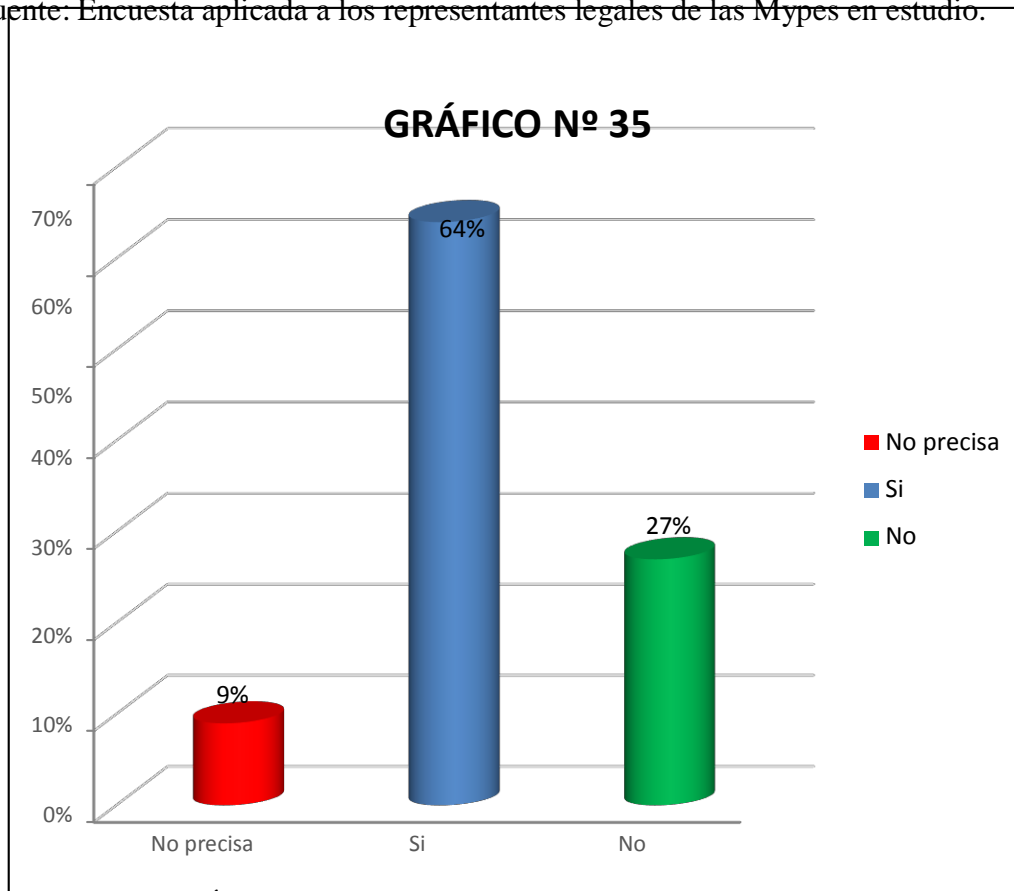
Del 100% de los encuestados, el 73% considera que la capacitación como empresario es una inversión, 18% cree que no lo es y el 09% no sabe precisar.

TABLA N° 35

¿Considera usted que la capacitación como empresario es relevante para la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	09%
Si	7	64%
No	3	27%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

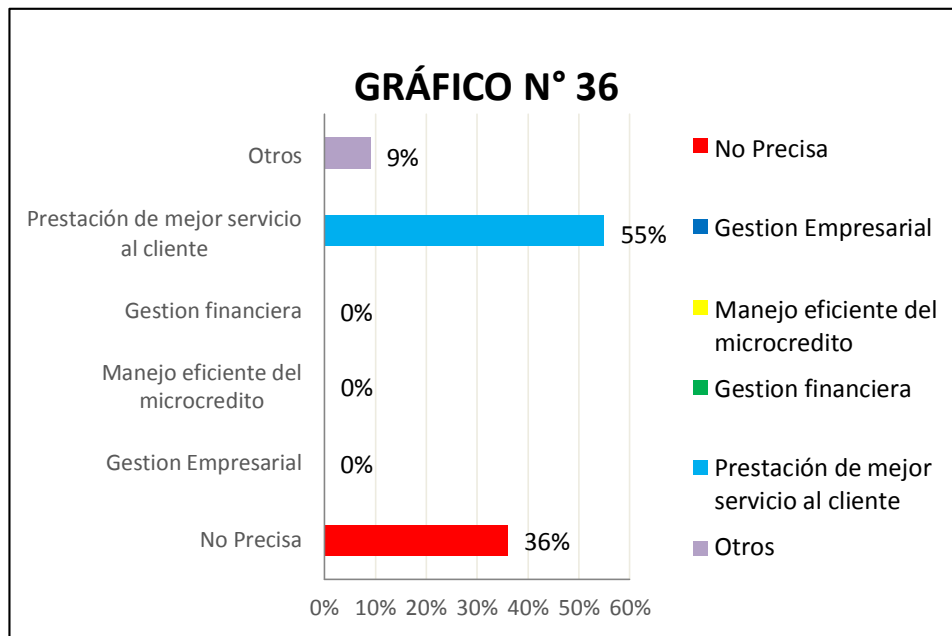
Del 100% de los encuestados el 64% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa, 27% cree que no lo es y el 09% no sabe precisar.

TABLA N° 36

¿En qué temas se capacitaron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Calleria, 2016”?

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	36%
Gestión empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	6	55%
Otros	1	9%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados, el 55% se capacito en prestación de mejor servicio al cliente, 36% no sabe precisar y el 09% en otros.

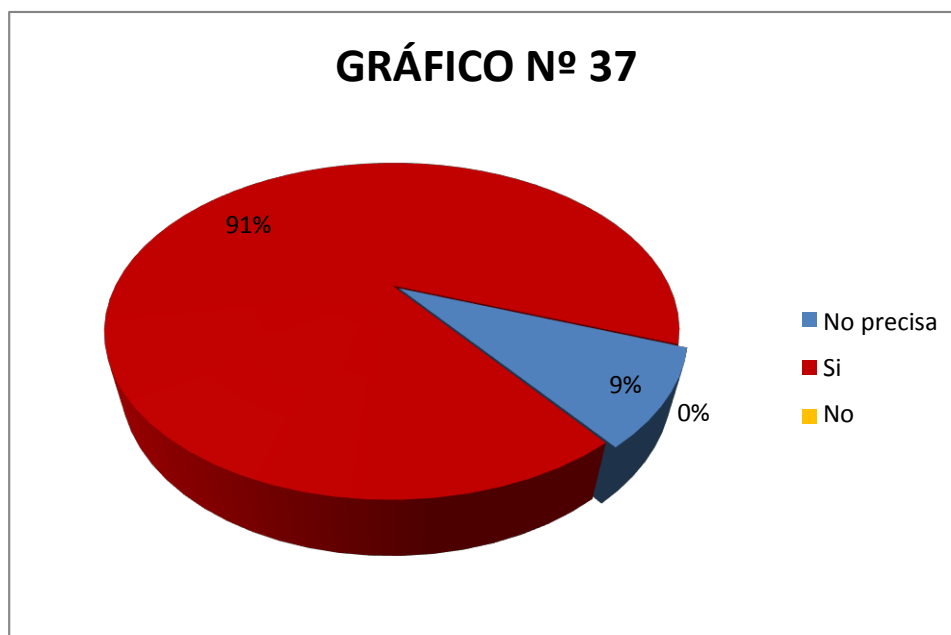
5. Respecto a la rentabilidad

TABLA N° 37

¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	1	9%
	10	91%
Si No	0	0%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

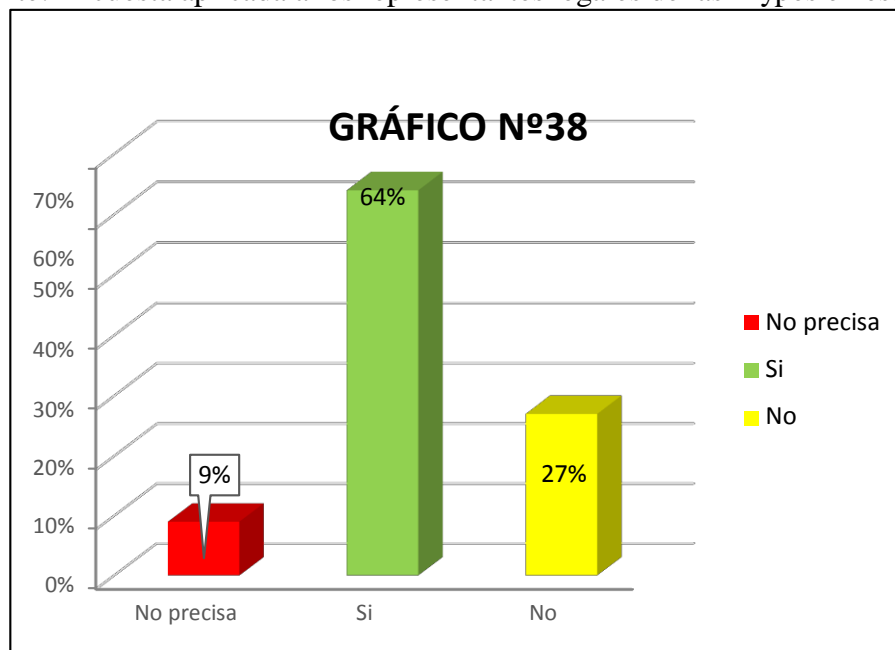
Del 100% de los encuestados, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 09% no sabe no precisa.

TABLA N° 38

¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016”?

	Frecuencia	Porcentaje
La capacitación mejoro la rentabilidad		
No precisa	1	9%
Si	7	64%
No	3	27%
Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

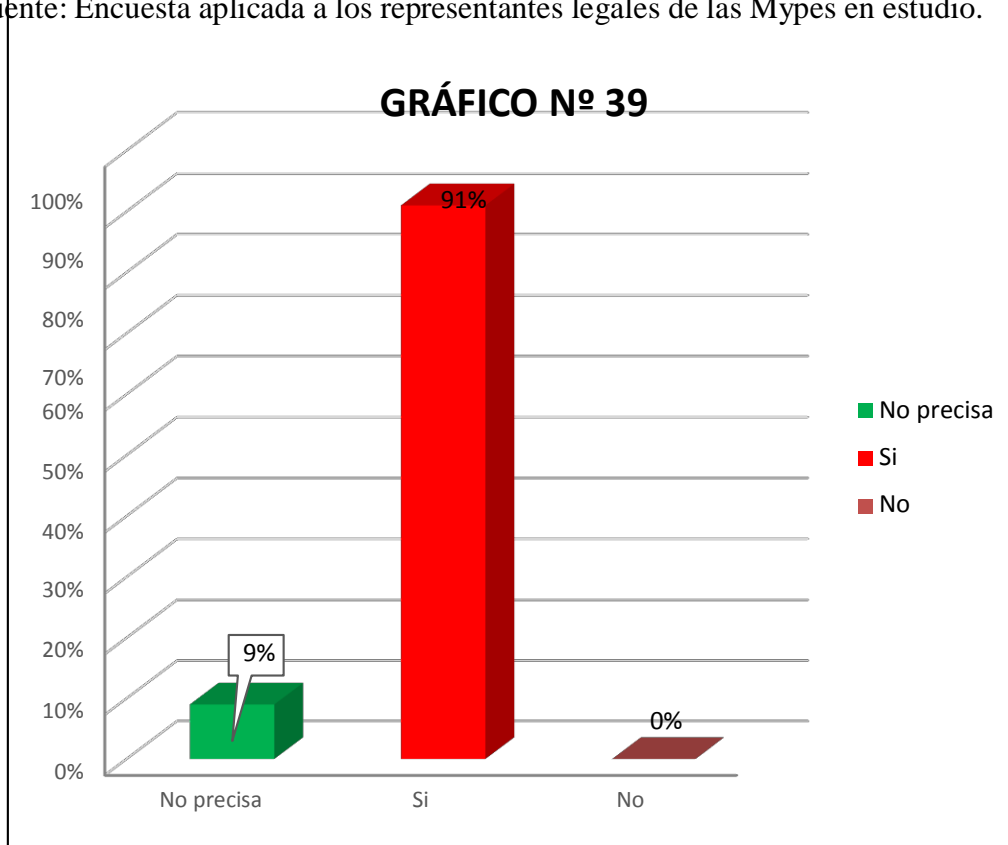
Del 100% de los encuestados, el 64% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 27% opina que no 09% no sabe precisar.

TABLA N° 39

¿Cree usted que la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016” ha mejorado en los últimos dos años?

Mejora de la rentabilidad		Frecuencia	Porcentaje
No precisa		1	9%
Si		10	91%
No		0	0%
	Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

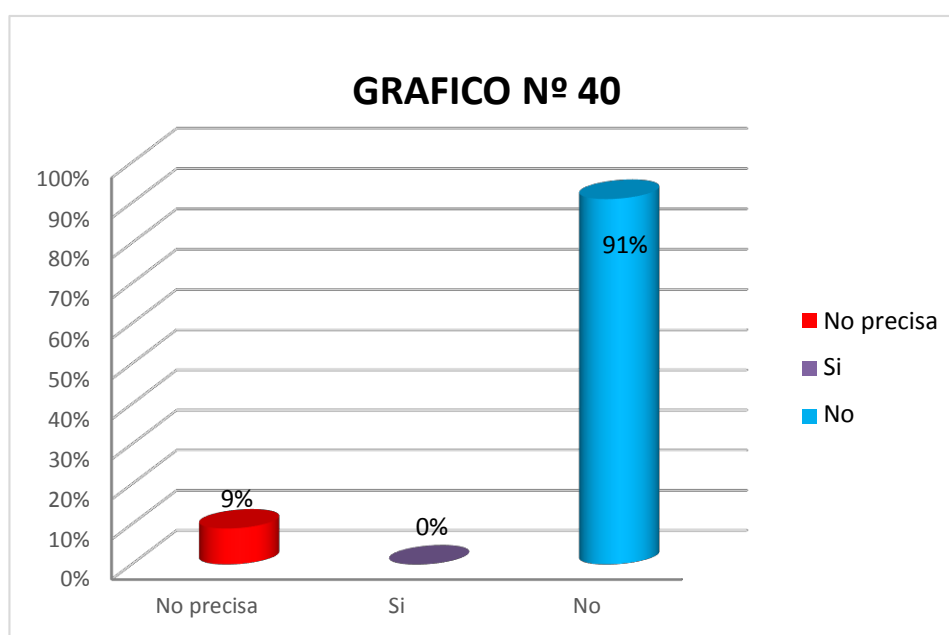
Del 100% de los encuestados, el 91% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 09% no sabe precisar.

TABLA N° 40

¿Cree usted que la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Callería, 2016” ha disminuido en los últimos dos años?

Disminución de rentabilidad		Frecuencia	Porcentaie
No precisa		1	9%
Si		0	0%
No		10	91%
	Total	11	100%

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



INTERPRETACIÓN

Del 100% de los encuestados el 91% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 09% no sabe precisar.

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	11	100.0
	Excluido ^a	0	0.0
	Total	11	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.706	0.834	40

BASE DE DATOS

N° Encuestados	Edad	Sexo	Grado_instruccion	Estado_civil	Profesion_ocupacion	Tiempo_rubro	Formalidad_mypes	Numeros_trabajadores_permanentes	Numero_trabajadores_eventuales	Motivos_Formacion_mypes	Financiamiento_de_actividad	Financiamiento_terceros_tipo_entidad	Financiera_tasa_interes_mensual	Organizamiento_tecnologia_credito	Veces_credito	Solicitado_credito_solicitado	Tasa_interes_pago	Otorgados_montos_solicitados	Cantidad_credito_solicitado	Otro_veces_credito	Otro_ano_solicitado_credito	Otro_ano_tiempo_credito_solicitado	Otro_ano_tasa_interes_pago	Otro_ano_otorgados_montos_solicitados	Otro_cantidad_credito_solicitado	Recepcion_credito_solicitado	Recibo_capatacion_del_credito	Cursos_capatacion_veces	Tipo_cursos	Capatacion_al_personal	Cursos_veces_personal	Años_recibido_mas_capatacion	Capatacion_empresa_inversion	Capatacion_personal_relevante	Temas_capatacion_trabajadores	Financiamiento_mejoró_rentabilidad	Capatacion_mejoró_rentabilidad	Rentabilidad_mejoró_ultimos_2_años	Rentabilidad_bajo_ultimos_2_años	
1	1	1	4	1	1	4	1	1	1	1	2	1	2	2	3	4	2	3	2	3	4	2	3	2	3	5	2	2	5	3	1	3	2	2	5	2	2	2	3	
2	1	1	5	2	1	4	1	2	2	1	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2	3	2	2	2	3	2	5	2	2	2	3	
3	1	1	4	2	1	4	1	1	1	2	2	1	2	2	3	4	2	3	2	3	3	1	2	3	2	1	3	3	2	5	3	1	3	2	3	6	2	3	2	3
4	1	2	5	2	1	3	1	2	2	1	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	3	3	3	2	2	2	3	2	5	2	2	2	3	
5	1	1	4	3	1	4	1	2	1	2	2	3	1	3	4	5	1	1	2	1	1	2	1	2	1	6	3	1	1	3	1	1	2	2	1	2	3	2	3	
6	1	1	5	3	1	4	1	3	1	1	2	2	4	2	3	3	2	1	2	2	7	2	1	2	1	2	3	2	3	2	2	2	3	2	5	2	2	2	3	
7	1	1	4	3	1	4	1	2	3	1	2	4	7	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
8	2	1	5	3	1	4	1	2	1	1	2	2	5	2	4	2	2	1	2	2	5	2	1	2	1	3	3	2	3	3	2	3	2	5	2	2	2	2	3	
9	1	1	4	3	1	4	1	3	1	1	2	2	6	2	3	6	2	1	3	1	2	6	2	1	2	1	4	3	1	6	3	1	1	3	3	1	2	3	2	3
10	1	1	9	3	2	4	1	2	1	1	2	2	5	2	4	2	2	1	3	1	2	5	2	1	2	1	4	3	2	6	3	2	3	2	5	2	2	2	3	
11	1	2	4	3	1	4	1	2	1	1	2	2	6	2	3	6	2	1	3	1	2	6	2	1	2	1	3	3	1	6	3	1	1	1	1	2	2	2	2	3