



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
COMERCIALES DEL PERÚ.**

**CASO: ÓPTICAS D'FAMA EIRL DE LA CIUDAD DE
PIURA, PERÍODO 2015.**

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

AUTORA

Br. RIOFRIO FARRO MERLY VICENTA

ASESORA

Mg. CPC. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA

PIURA – PERÚ

2015

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
COMERCIALES DEL PERÚ.**

**CASO: ÓPTICAS D'FAMA EIRL DE LA CIUDAD DE
PIURA, PERÍODO 2015.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgter. CPCC. Donald Savitzky Mendoza

Presidente

CPC. Jannyna Reto Gómez

Secretaria

Dr. CPCC. Víctor Manuel Landa Machero

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, por brindarme la fortaleza Y
sabiduría necesaria, para superar cada
dificultad presentada en el camino.

A Mis queridos padres por su constante
e incondicional apoyo.

DEDICATORIA

A mis padres María y Daniel, por enseñarme a concretar mis metas y objetivos solo con trabajo firme y por el camino correcto.

A mi Amado hijo Fabián, motor imprescindible de mi vida.

A la Mag. CPC. María Fany Martínez Ordinola mi tutora de tesis, por ser guía necesaria para realización de este informe.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de la micro y pequeñas empresas comerciales del Perú y de la empresa Ópticas D´ Fama EIRL de la ciudad de Piura, período 2015. La investigación se ha desarrollado usando la Metodología de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y el diseño No experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y del caso, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado al caso Ópticas D´ Fama EIRL, obteniendo como principales resultados lo siguiente: Que, la empresa Ópticas D´FAMA EIRL, de la ciudad de Piura, en el período 2015, ha financiado sus actividades comerciales a través de la obtención de un préstamo con la finalidad de utilizarlo como capital de trabajo, brindado por el Banco de Crédito del Perú, el crédito obtenido fue a corto plazo con una tasa de interés del 25.5% anual. Asimismo concluye, que la tasa de interés otorgada por las entidades bancarias es más accesible y cómoda en comparación a la ofrecida por las entidades no bancarias.

Ópticas D´FAMA EIRL, indica que el personal que labora en la empresa, ha recibido las capacitaciones debidas. -Estas capacitaciones han sido brindadas por los proveedores(laboratorios ópticos) y por la propia empresa.-Los temas en los que fueron capacitados el personal de la óptica fue atención al cliente, técnicas de ventas y de acuerdo al cargo que desempeñan.- La titular gerente de la empresa, expresó haber recibido capacitación en asesoría de créditos y financiamiento, asesoría empresarial y técnicas de ventas.-La gerente de la empresa manifestó que considera a la capacitación una inversión a corto plazo.

Palabras Claves: Mype, Financiamiento y capacitación

ABSTRACT

The research aimed to determine the main characteristics of financing , training and profitability of micro and small enterprises in the trade sector in Peru and the company Optical D' Fame EIRL city of Piura, 2015 period . The research has been developed using the methodology quantitative, descriptive level and bibliographic documentary and experimental - descriptive case design No, the technique used was the survey instrument and the pre -structured questionnaire with questions related to research, which it was applied to the case Optical D' Fame EIRL , obtaining as main results the following:

That the company Optical D'FAMA EIRL, of the city of Piura , in the period 2015 , has financed its business activities through obtaining a loan in order to use as working capital, provided by the Bank of Credit of Peru , the credit was obtained in the short term with an interest rate of 25.5 % annually. Also it concludes that the interest rate granted by banks is more accessible and convenient compared to that offered by non-banks .

D'FAMA optical EIRL, indicates that personnel working in the company , has received the proper training . 'These trainings have been provided by suppliers (optical laboratories) and the empresa. - The topics that were trained own staff was customer perspective , sales techniques and according to the position they desempeñan.- The titular manager of the company said they had received training in credit counseling and financing, business advice and techniques ventas. - the manager of the company said it considers training an investment in the short term .

Keywords : Mype , Financing and Training

Contenido

Título de la tesis	ii
Hoja de firma del jurado	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice de tablas	x
I. Introducción	1
II. Revisión de Literatura	
2.1 Antecedentes	5
2.2 Bases Teóricas.	13
2.3 Marco Conceptual.	18
III. Metodología.	
3.1 Tipo, Nivel y Diseño de la investigación	51
3.2 Población y muestra	52
3.3 Operacionalización de variables	52
3.4 Técnicas e instrumentos.	52
3.5 Plan de análisis	53
3.6 Matriz de consistencia	54
3.7 Principios Éticos	55
IV. Resultados	
4.1 Resultados	56
4.2 Análisis de resultados	78

V. Conclusiones.	85
Referencias Bibliográficas	91
Anexos.	94

Índice de Tablas

Pág.

Tabla 1	Objetivo específico 1	65
Tabla 2	Objetivo específico 2	72
Tabla 3	Objetivo específico 3	75

I. INTRODUCCIÓN

Las MYPE juegan un rol muy importante no solo a nivel nacional sino, en todos los países del mundo, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado. En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil por generar los instrumentos adecuados para apoyarlas; éstos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos), la capacitación empresarial para hacer más rentables a este tipo de empresas con el fin de que se afiancen en el mercado.

Según Ferraro et al, (2011). "Una de las más importantes necesidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en América Latina es el acceso al financiamiento. El Banco Mundial ha aportado para ayudar a resolver ese problema un esquema, conocido como „factoring“ (o factoraje de cuentas por cobrar), que, implica el uso de una estructura financiera y una plataforma tecnológica para la compra de cuentas por cobrar de las grandes empresas proveedoras de Mypes. Con este esquema, se libera el capital de trabajo que los proveedores pueden utilizar para extender más créditos a Mypes, ayudando a resolver el problema de acceso al financiamiento", detalló el especialista.

En el Perú, en los últimos años, la economía ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las MYPE 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 MYPE; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo privado en el país (MTPE, 2008), de allí parte , la importancia de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en la economía nacional, ya que ocupan un lugar preponderante en la generación del empleo en el país, ello refleja una alta proporción de las unidades productivas, así como el nivel de

ocupación, por lo que a lo largo de las últimas décadas, el Perú ha sido testigo de un crecimiento acelerado del número de micro y pequeñas empresas.

En el ámbito financiero dada la limitación al acceso de financiamiento las Mype tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento. Existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de las Mype, ofrecido por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones) lo cual encarece el crédito. (Rengifo, 2011).

Por ende, dada la falta de facilidad de la Mype al crédito es que esta no puede dar la capacitación necesaria a su recurso humano con respecto a especializaciones en el área en que se desempeña y tampoco recibe una capacitación adecuada por parte del Estado relacionados con la gestión empresarial, teniendo en cuenta que muchos de estos empresarios son emprendedores, con ganas de hacer crecer su empresa.

En la región Piura; las MYPES mantienen ocupada a aproximadamente 85.4% de la Población Económicamente Activa (PEA) regional que representan 869,280 personas.. A nivel nacional Piura ocupa el cuarto puesto en relación a participación empresarial Mype después Lima, Arequipa y La Libertad y de igual forma tiene una limitada accesibilidad al crédito financiero y bancario.

De otro lado, las Micro y pequeñas empresas comerciales del **rubro Óptica** – están dedicadas al cuidado primario de la salud visual como es el diagnóstico y tratamiento de los problemas refractivos de la visión, así también muchas de ellas realizan el despistaje de patologías visuales todos estos detectados a través la utilización de instrumentos con tecnología de punta, motivo por el cual necesitan financiarse, además para cubrir las capacitaciones necesarias que necesita el personal para dar un correcto cuidado de la salud visual.

En lo que se refiere a las Mype comerciales, rubro ópticas, del Distrito de Piura, aún no hay datos exactos, debido a que no se han realizados estudios oficiales anteriores

acerca principales características del financiamiento y la capacitación . Por lo anteriormente señalado el enunciado de la investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Ópticas D´ Fama EIRL de la ciudad de Piura, período 2015?.

Para permitir dar respuesta al enunciado de la investigación, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas comerciales del Perú y de la empresa Ópticas D´ Fama EIRL de la ciudad de Piura, período 2015.

Asimismo, se ha definido los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú, 2015.
2. Describir las principales características del financiamiento y la capacitación de la empresa Ópticas D´ Fama EIRL de la ciudad de Piura, período 2015.
3. Hacer un análisis comparativo de las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú y de la empresa Ópticas D´ Fama EIRL de la ciudad de Piura, período 2015.

Finalmente la investigación se justifica;

Desde el punto de vista económico; porque el estudio realizado contribuye a que los resultados obtenidos orienten a las Mype del sector comercio, rubro ópticas hacia el crecimiento y desarrollo en el mercado a través del uso adecuado del financiamiento y la capacitación a sus colaboradores.

Asimismo el financiamiento también proporciona que el empresario pueda acceder a la capacitación para su personal y la propia con el objetivo de mejorar la atención a

sus pacientes y mejorar la gestión empresarial, lo que genera una mayor rentabilidad a la empresa.

Desde el punto de vista social; porque permite que las ópticas mejoren la atención a sus pacientes con respecto a la salud visual que es uno de los problemas de salud que más queja a la población del país.

Asimismo estas empresas generan puestos de trabajos a muchos pobladores de la ciudad de Piura.

Desde el punto de vista académico, permite que los estudiantes obtengan una base para el desarrollo de trabajos de investigación, profundizando el conocimiento acerca del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas de este rubro, así como fuente de consulta para público en general.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

En el contexto Internacional:

Campos (2009). Los especialistas estiman que existe alrededor de 500 millones de microempresas en el mundo y que cada una de ellas necesita en promedio US\$ 500 al año para iniciar sus operaciones, pero sus activos rara vez exceden los US\$ 1 000 (son más intensivas en trabajo que en capital) y son conducidas por personas que sólo tienen primaria completa.

La importancia de estas empresas radica: por el número de empresas, la cantidad de empleo que genera y su aporte al producto bruto interno (PBI). Por mencionar; en cuanto al número de empresas: en Francia representan el 98.8%, en Finlandia el 98.3%, en Suecia el 98.9%. En relación al empleo: en Francia representan el 45.5%, en Finlandia el 40.9%, en Suecia el 47.0%, por último, en relación a su aporte al PBI: en Francia, aporta el 40.8%, Finlandia el 30.7%, Suecia el 38.4%. En América Latina la importancia de las empresas en algunos países son: en Colombia el 95.9%, en Perú el 98% y en Bolivia el 99.5%; en el empleo: en Colombia es el 66.4%, en Perú el 77% y en Bolivia el 80.5%.

Ventura & Gutiérrez (2008). Chile. En su investigación hecha a RD DISTRIBUIDORA para crear su propia marca de lentes oftalmológicos nos dicen “los emprendedores dedicados a este rubro que son uno de los escasísimos que no se quejan de la falta de financiamiento”. “No es que nos hayan dado créditos blandos, pero nos acompañaron con algunos formatos, como el descubierto en cuenta corriente, para financiar el día a día”, indica Ventura, “Y ahora estamos negociando con un banco por un crédito directo para importar”, concluyó.

En el contexto Nacional:

Vargas (2005). En su tesis realizada en la UNMSM con el título. El financiamiento como estrategia de desarrollo para la pequeña empresa en Lima Metropolitana. Se evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en lima metropolitana, precisamente el papel de financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a la necesidad y realidad. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo para adquirir un financiamiento eficiente y necesario. Obteniéndose como resultado de un total de 1,602 empresas, 570 obtuvieron financiamiento y 1,032 no se financiaron con recursos externos a la empresa, es decir, un 35,6 % de las empresas utilizaron financiamiento comparado con un 41,7 % en la encuesta anterior 5(Noviembre y Diciembre del 2,003). Por tamaño de empresas, la utilización de financiamiento disminuyó en todos los grupos, y también concluyó que Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento.

Prado (2010). En su investigación realizada que tuvo como objetivo General, demostrar la manera como influye el financiamiento en la optimización de la gestión de las MYPE, la que permite la expansión o crecimiento de las empresas comerciales de Gamarra. Fueron evaluadas 81 MYPES, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, y se obtuvo los siguientes resultados, que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la

expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú, mencionó el autor. Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

Valdiviezo (2012). En su tesis realizada a 118 empresas comerciales de la ciudad de Chiclayo, durante el período 201, el autor concluyó que las empresas han respondido favorablemente a los créditos recibidos, mejorando su producción y sobre todo sus ingresos, ya que ahora tienen un mejor inventario para poder vender, así mismo destacó que como todo empresario, tiene temor al cambio, por lo que aún no cuentan con la capacidad de invertir en nuevas tecnologías que les permita una mayor reducción de costos y un mejor margen de ingresos. Finalmente el autor propuso, apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento.

El director de la Faedpyme, Domingo García, explicó que en el Informe Mipyme Perú (2013) se pudieron detectar las principales debilidades que afectan el desarrollo de las Mypes peruanas y uno de ellos es tamaño, ya que son empresas muy pequeñas que no pueden aprovechar el beneficio de las economías de escala. La Fundación para el Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (Faedpyme) informó y refirió que otro problema a resolver para ayudar a las Mypes es la falta de financiamiento para hacer crecer a estas empresas, ya que existe un 59% de Mypes que no buscan este financiamiento por dos motivos. “Una razón es porque hay empresarios peruanos que dicen que no quieren endeudarse y deber a los bancos. Y la segunda razón es que los empresarios frenan inversiones porque prefieren quedarse pequeños y así no acudir al banco para no endeudarse, tienen miedo al endeudamiento”, acotó.

Agüero (2013). Lizardo Agüero especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la PUCP, explica, que los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que *“no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”*. Pero antes de acceder a un financiamiento, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento.

Rivas y Rojas (2013). En una publicación del Diario la Gestión acerca del financiamiento de las micro y medianas empresas del Perú, nos dice: “El dinero de todo empresario no puede estar ocioso, tiene que estar en constante movimiento y rotación. De ahí la importancia de encontrar no solo fuentes de financiamiento sino también canales de inversión”. Por ese motivo, “hay que optar por rentabilizar el dinero de las inversiones, estoy refiriéndome a ahorros, certificados a plazo fijo, entre otras actividades”.

“Las cooperativas constituyen una opción interesante, al igual que las cajas rurales, porque están proporcionando tasas de interés muy atractivas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo. Los bancos están proporcionando tasas de interés entre 2% y 2.5% anual, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito y cajas rurales están dando tasas de interés que bordean 8% e incluso llegan al 11%. Las entidades no bancarias brindan mayores facilidades en el otorgamiento del crédito porque su trámite es menos engorroso que el de las entidades bancarias. Finalizó”.

Matute et al (2008). En su investigación realizada concluyeron ; 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. Es necesario que el otorgue las facilidades

necesarias para que las micro y pequeñas empresas desarrollen programas de capacitación para sus colaboradores y logren el ansiado desarrollo empresarial, así como también capacite a sus empresarios para hacer empresa de calidad que de la mano con el financiamiento se logre la rentabilidad esperada.

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.

Araujo (2011), En su tesis investigó a las microempresas de sector comercio, en Pucallpa, y concluye que, con respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 35% tiene grado de instrucción secundaria completa. El 80% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 35% posee más de tres trabajadores permanentes.

Finalmente, el 95% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento: El 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. El 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo.

Agrega Araujo, que respecto a la capacitación: El 40% manifestó que recibió dos capacitaciones en los dos últimos años. El 60% declararon que la capacitación que tuvieron fue en manejo empresarial. El 100% de los representantes encuestados manifestó que su personal no ha recibido capacitación. El 90% declaró que si

considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaró que si considera que la capacitación fue relevante para sus empresas.

Rengifo (2011), En su investigación realizada a las microempresas del sector comercio en el distrito de Calleria-Pucallpa, obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los representantes el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 43% son femeninos, de los empresarios encuestados el 50% tiene secundaria completa y el 0.7% tiene estudios superiores no universitarios incompletos. El 100% de los empresarios afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial (rubro artesanía shipibo conibo) el 71% tienen trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros, el 58% recibe financiamiento de entidades no bancarias, del crédito que recibieron 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. El 92% recibió crédito a corto plazo

Respecto a la capacitación: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación. En los dos últimos años el 71% recibió un sólo curso de capacitación y el 07.% dos cursos de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

Soria (2011). En su tesis realizada a las microempresas del sector comercio del distrito de Calleria-Pucallpa y concluye: Respecto a los empresarios: el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 83% son de sexo masculino y el 17% son de sexo femenino; el 67% tiene grado de instrucción superior universitaria completa y el 33% tiene superior no universitario completa.

Respecto a las características de las Mypes: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 33% tienen tres años y el 17% tiene sólo dos años; además, el 33% posee más de tres trabajadores permanentes y el 17% tiene tres trabajadores permanentes. Agrega Soria, que el 50% manifestó tener dos trabajadores eventuales y el 33% no posee tres trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento: Del 100% de encuestados, el 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y el 50% mediante entidades no bancarias. Del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010, el 50% invirtieron sus créditos en capital de trabajo, el 25% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de local y el 25% invirtieron en activos fijos.

Respecto a la capacitación:

El 100% de los representantes legales encuestados si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito. Así mismo, del 100% de los representantes encuestados, el 67% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 17% no precisa si tuvieron capacitación y 17% manifestó que el personal no recibió capacitación.

En el Contexto Local

Silupú (2013). Para una publicación del diario Reporte Regional realizada a la Mag. Brenda Silupú Garcés del Centro de asesoría microempresarial de la Universidad de Piura, refiere, “Que las Mypes suelen endeudarse con terceros, de forma informal, lo que no les permite deducir los gastos financieros del Impuesto a la renta. En cuánto al descuento “por pronto pago” que les ofrecen sus proveedores, muchas veces es más costoso, que el préstamo bancario.

Asimismo Comenta, que desde hace algunos años, no se les da a las Mype la importancia necesaria como para estructurar un marco legal que fomente y regule

los capitales de riesgo en nuestra economía como una nueva alternativa de financiamiento para éstas. Existen recursos humanos y económicos, pero falta implementar las herramientas y estrategias para canalizarlos eficientemente en base de resultados tangibles. Hay mucho por hacer; no debemos dejar pasar el tiempo buscando soluciones cuando ya las tenemos a la mano.

Yovera (2014). En su tesis realizada que tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, del distrito de Castilla, 2014, se obtuvo los siguientes resultados. Con respecto a las Características de las Mype

- El 100% de las Mype encuestadas, está dedicada al negocio hace más de 02 años.
- El 50% tiene trabajadores permanentes siendo en su mayoría familiares, mientras que el 50% son eventuales.
- El 20% de las Mype fueron creadas para obtener ganancias, mientras que el 80% se formaron en un inicio por subsistencia.
- El 20% de las Mype fueron creadas para obtener ganancias, mientras que el 80% se formaron en un inicio por subsistencia.

Con respecto al financiamiento:

- El 10% de los encuestados se financiaron con fondos propios, mientras el 90% se financiaron con fondos de terceros, de los cuales un 90% obtuvo el crédito de entidades no bancarias como son las Cajas Municipales y Mi banco.
- El 50% tiene trabajadores permanentes siendo en su mayoría familiares, mientras que el 50% son eventuales.
- El 70% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo y el 20% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. (Estantería).

Con respecto a la capacitación:

- El 40% de los propietarios y/o representantes legales de las Mype, recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al de recibir un préstamo.

-Solo el 80% considera a la capacitación como una inversión.

-El 70% del personal recibió capacitación de los cuales el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó.

2. 2 Bases Teóricas.

2.2.1 Teorías del Financiamiento

Teorías financiera.

Teoría financiera de Modigliani y Miller (1958), Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma.

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

Proposición II de M&M. Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III de M&M. Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

Teoría financiera de Myers y Majluf, (1984) se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las

empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

Teoría financiera Pecking Order (Jerarquía de Preferencias).

Es el orden jerárquico en situaciones de información asimétrica. Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica. Según la teoría toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento.

Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a. Las empresas prefieren la financiación interna;
 - b. La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
 - c Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.
- Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

Teoría financiera del Trade-off (Fuerzas Competitivas).

Sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

2.2.2 Teorías de Capacitación

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker. El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo – en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión).

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001). En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones

en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc.

Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento. El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede -revender? el capital humano para recuperar sus inversiones.

Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apropiabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación -post escuela?. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia.

2.3 Marco Conceptual

Según, el marco de la investigación, trataré el tema de la Mype.

2.3.1 Mype

Definiciones por varios autores

Las limitaciones y carencias que enfrentan las Mype para una gestión exitosa deben A factores internos antes que factores externos. Entre los primeros se encuentra la falta de dominio de las competencias empresariales generales favorece que el sistema educativo las pueda incorporar dentro de sus contenidos y facilitar así el aprender a emprender.

El sector Mype se ubica mayoritariamente en este esquema en lo que se llaman actividades legales cuyos ingresos no son reportados, aunque es difícil aceptar se trate de actividades clandestinas. (Salazar 2007)

Las Mype empiezan a germinar en la década de los 80, pero es recién por los años 90 que se hacen notar. Después de la caída y el cierre de grandes empresas, las micro y pequeñas empresas empiezan a generar puestos de trabajo para la población, si bien en el 2000 en adelante, ya se nota el movimiento económico que manejaban y la posición que tienen en la sociedad, uno de los defectos que hasta ahora no han podido corregir es la informalidad.

Según el Ministerio de la producción, casi tres cuartas partes (el 72.62 %) trabajan de manera informal. No están constituidas, no tienen trabajadores en planilla, no tiene póliza de seguros, no tributan, no están en facultad de asociarse, no tienen acceso al sistema financiero, están limitados a realizar negocios al mercado nacional. (Vigil 2008).

Tradicionalmente se define a la Mypes, en función de la cantidad de recurso humano y el capital financiero que posee.

Según la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa la define como las unidades económicas constituidas 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. (Ley N° 28015).

Además la Organización Internacional de Trabajo (OIT) en su informe sobre fomento de las pequeñas y medianas empresas, presentado en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las pequeñas y medianas empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con o más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no es estructurado de la economía (informales).

Por otro lado la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, define a la microempresa como unidad productora con menos de diez (10) personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Características concurrentes de la Micro y Pequeña Empresa:

a) El número total de trabajadores:

-La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

-La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cien (100) Trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

-**La microempresa:** hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT , para el ejercicio gravable 2016, equivalente a S/. 592,500.00 Soles.

-La pequeña empresa: a partir del monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT , para el ejercicio gravable 2016 equivalente a S/. 6715,000 Soles .

Régimen laboral de la Micro y Pequeña Empresa.

El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPEs 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.

Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.(Sunat, 2015)

Incluye los siguientes derechos:

MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital(RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV).
Jornada de trabajo 8 horas.	Jornada de trabajo 8 horas.
Descanso semanal en días feriados.	Descanso semanal en días feriados
Remuneración por trabajo en sobre tiempo.	Remuneración por trabajo en sobre tiempo.
Descanso vacacional de 15 días calendario	Descanso vacacional de 15 días calendario

Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD o SIS	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD.
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración).	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración).
Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR).	
Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad. 50% del sueldo bruto).	
Derecho a participar en las utilidades de la empresa	
Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.	
Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.	

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia.

Tipo de empresa que puede acogerse a este régimen.

En principio, todo tipo de empresa que cumple los requisitos legales puede acogerse al REMYPE.

Sin embargo existen algunas restricciones, como las siguientes:

-Constituyan grupo económico o vinculación económica conforme a lo previsto a las normas correspondientes.

-Tengan vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan con dichas características.

-Falseen información.

-Dividan sus unidades empresariales.

Información Que Se Debe Presentar Para Inscribirse en el Remype

Las MYPE se presentan en el REMYPE presentando:

1. Solicitud de registro, según formato del REMYPE; y,
2. Número del RUC

En el caso de las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, para acogerse al régimen laboral de la microempresas deben solicitar su inscripción en el REMYPE presentando para ello:

1. Solicitud suscrita por el presidente de la junta, asociación o agrupación de propietarios o inquilinos, según corresponda, adjuntando copia del libro de actas donde conste su elección.
2. Relación de los trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares, con copia de su DNI vigente y actualizado.
3. Planilla

De la permanencia del acogimiento al Remype

La inscripción en el REMYPE es permanente; no obstante, si se presentare el supuesto en que la empresa cuyo nivel de ventas o el número de trabajadores promedio de dos (2) años consecutivos (el cual es contado a partir de la fecha de acogimiento al REMYPE) supere el nivel de ventas o el número de trabajadores límites establecidos 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. Durante este año calendario adicional, los trabajadores de la microempresa serán obligatoriamente asegurados como afiliados regulares del Régimen Contributivo de ESSALUD; y, opcionalmente, podrán afiliarse al Sistema Nacional de Pensiones o al Sistema Privado de Administración de Fondo de Pensiones. En el transcurso del año referido para la conservación del Régimen Laboral Especial, la MYPE procederá a realizar las modificaciones en los contratos respectivos con el fin de reconocer a sus trabajadores los derechos y beneficios laborales del régimen laboral que les corresponda. Concluido este año, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.(Saavedra, 2015)

Trabajador que cesa en su puesto actual y vuelve a ser contratado bajo el régimen laboral especial

Esto es posible pero siempre y cuando haya transcurrido un (1) año desde la fecha del cese. Éste cese comprende todas las modalidades, individuales o colectivas, de extinción del contrato de trabajo previsto en el TUO de la Ley de Productividad y Competitividad laboral, aprobado por el D.S. N° 003-97-TR, con prescindencia de la duración de la jornada de trabajo o el plazo del contrato.

Indemnización A Trabajador Que Fue Despedido, Exclusivamente, Para Ser Reemplazado Por Otro Dentro Del Régimen Laboral Especial.

En caso de que un trabajador que goza de los derechos del régimen general sea despedido con la finalidad exclusiva de ser reemplazado por otro dentro del régimen especial, tendrá derecho al pago de una indemnización especial equivalente a dos (2) remuneraciones mensuales por cada año laborado, siendo las fracciones de año abonadas por dozavos y treintavos, según corresponda. El plazo para accionar por la causal señalada caduca a los treinta (30) días de producido el despido, correspondiéndole al trabajador la carga de la prueba respecto a tal finalidad del despido. La causal especial e indemnización mencionadas dejan a salvo las demás causales previstas en el régimen laboral general así como su indemnización correspondiente. Este pago no autoriza a la micro o pequeña empresa a recontratar al trabajador despedido y aplicarle el respectivo régimen laboral especial, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el despido.(Saavedra, 2015)

Afiliación al seguro social de salud de los trabajadores de la micro y pequeña empresa

Los trabajadores de la microempresa serán afiliados al Componente Semisubsidado del Seguro Integral de Salud aplicándose los mismos beneficios para los conductores de dicha microempresa. No obstante, el microempresario puede optar por afiliarse y afiliar a sus trabajadores como afiliados regulares del Régimen Contributivo de ESSALUD, no subsidiado por el Estado, sin que ello afecte su permanencia en el régimen laboral especial. En este caso, el microempresario asume el íntegro de la contribución respectiva. En caso de los trabajadores de la Pequeña Empresa, éstos serán asegurados regulares de ESSALUD y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a lo dispuesto al artículo 6° de la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud, y sus respectivas modificatorias.(Saavedra, 2015)

Rol de la Micro y Pequeña Empresa en Desarrollo Regional.

La MYPE tiene protagonismo en el mercado regional, en todas las regiones peruanas supera en 99% de presencia en el mercado debido a que la mediana y gran empresa

aún se encuentran centralizadas en Lima, estas no se pueden adaptar a otros mercados debido a las fuertes inversiones que hacen en su producción ya especializada en cierto mercado. La falta de participación de la mediana y gran empresa perjudica a la MYPE ya que reduce sus posibilidades de articulación y desarrollo. Además el 18.7% de las microempresas formales estaban ubicadas en el norte del país, principalmente concentradas en comercio y servicio (80%). Asimismo, aproximadamente el 8.6% de estas unidades productivas se dedica a manufactura, mientras que el 6.5%, a actividades agropecuarias.

En cuanto al sur del Perú, este concentra el 17.5% de las microempresas formales, de las cuales, el 50.6% se dedica a comercio, el 33% a servicios, el 9.7% a manufactura y el 4.3% a actividades agropecuarias. Asimismo, el centro del país, sin incluir Lima, concentra el 7.1% de las microempresas formales, mientras que el oriente, concentra sólo el 4.3% de este estrato empresarial, que se dedica básicamente a comercio y servicios.

Participación de las MYPE en el universo empresarial según regiones			
Región	Participación	Región	Participación
Huancavelica	100.00%	Moquegua	99.81%
Apurímac	99.90%	Piura	99.79%
Ayacucho	99.88%	Arequipa	99.78%
Cuzco	99.88%	Ancash	99.76%
Tumbes	99.87%	La Libertad	99.74%
Puno	99.87%	Ucayali	99.73%
Amazonas	99.87%	Tacna	99.72%
Cajamarca	99.85%	Ica	99.71%
Pasco	99.85%	Loreto	99.71%
Huánuco	99.84%	Callao	99.70%
Junín	99.83%	Madre de Dios	99.66%
Lambayeque	99.82%	Lima	99.56%

Fuente: SUNAT Elaboración: Propia.

Importancia de la Micro y Pequeña Empresa en la Economía.

Las Mypes han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la Población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima. Además la MYPE ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%. Es una de las principales fuentes de empleo y permite una inversión inicial pequeña y el acceso a estratos de bajos y medianos recursos, además puede constituirse en apoyo Importante para la gran empresa.

Desafíos de la Micro y Pequeña Empresa en el Contexto de la Globalización.

Contexto internacional

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las Micro y Pequeñas Empresas en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las MYPEs como un componente clave.

Para atender adecuadamente al mercado exterior es necesario que las MYPEs, el estado, los gobiernos regionales y el sector académico concierten un gran proyecto nacional para diversificar la oferta en mercancías tradicionales y no tradicionales, servicios, etc. El desarrollo de esta propuesta debe tener como base al capital social, es decir un capital humano lleno de salud, instruido, con vivienda digna y servicios de calidad como mínimo, pero también un capital social capaz de construir redes internas y externa que sean proactivas, flexibles y prestas a alinearse con los requerimientos del mundo moderno. Un tercer componente del capital social es provocar una profunda reforma en las estructuras sociales, políticas, culturales, educativas, etc., de nuestro país, en donde las MYPEs deben ser incorporadas.

Contexto nacional

Si se crean las condiciones básicas propuestas podemos asumir que los resultados positivos de los últimos cuatro años de crecimiento en el país deben servir para un segundo periodo, en donde podamos acercarnos a niveles suficientes para superar el 7% de crecimiento anual.

Esta posibilidad y las políticas de distribución equitativa de la riqueza sentarán las bases para una nueva perspectiva nacional, dándole a las MYPEs un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y sobre todo local, promoviendo su competitividad y productividad en la perspectiva de mejorar su participación en los mercados internacionales. La informalidad es un reto que debe ser atendido con firmeza, tanto por las propias MYPEs como por los diversos organismos públicos y privados. Para ello, hasta la fecha, se han aprobado muchos instrumentos como la Ley 28015 y el Plan Nacional Exportador, Plan Nacional de Competitividad, Plan Nacional de Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y el Plan Nacional de Ciencia y Tecnología.

El negocio de las Óptica

Las ópticas hoy en día son una buena opción de negocio. Con gran parte de la población padeciendo de deficiencias oculares se añaden nuevas ópticas a las localidades con el fin de abastecer la demanda de soluciones para estos problemas. La óptica como negocio tiene gran demanda y ello lleva a que surjan nuevas ofertas en productos de soluciones para problemas de la vista y que sigan instalándose nuevas ópticas.

Consiste en instalarse en un local para establecer el negocio, donde se ofrecerán los servicios de optometría dirigida a las personas locales o bien para personas de otros lugares. Un local mediano podría consistir entre unos 50 a 80 metros cuadrados, espacio que se espera llenar con todo lo necesario para este negocio. Seguramente te estarás preguntando si un negocio de este tipo requiere certificación y claramente lo es porque se tratan de servicios que tienen que ver con la salud de las personas así que como un punto principal que no se puede omitir es el tener respaldo de un optometrista graduado, persona especializada y que tiene el permiso para instalar una óptica. También se necesitaría una persona que atendiera el negocio en caso de que el dueño no esté.

Las ventajas de un negocio de Óptica

Como todo negocio, una óptica tiene ventajas y desventajas y vamos a hablar acerca de las ventajas que son las que determinan la rentabilidad de una óptica, en primer lugar, tenemos que en la actualidad el uso de la tecnología es masiva, millones son propietarios de un computador y la mayoría de ellos lo utilizan a diario, otro factor determinante es la edad de las personas que va afectando su visión ya que a medida que pasan los años la retina sufre un desgaste lo que ocasiona la aparición de la presbicia que es la dificultad de enfocar los objetos cercanos y aparece la famosa dificultad de ver de cerca, está hace sus primeras apariciones a partir de los 39 o 40 años de edad, otro causal importante son los problemas refractivos comunes como la miopía que es la dificultad de ver los objetos lejanos a partir de 60 a más centímetros

de distancia, y que aparece a cualquier edad y se debe en su mayoría a problemas congénitos o heredados de los progenitores, además de la hipermetropía que tiene los mismo orígenes que la miopía pero en su contrario es la dificultad enfocar objetos cercanos y no debido a la edad sino a un problemas a la hora de enfocar en la parte frontal del ojo la luz en la retina; entre otros problemas primarios de salud visual que afectan la visión de la población.

La inversión

Para empezar en el negocio de la óptica se necesita conseguir el mobiliario y añadir otras cosas como el acondicionamiento del local, la publicidad y también los trámites legales para operar el negocio. Se calcularía una inversión inicial de 15mil a 50 mil soles. Esto dependiendo del tamaño de la óptica.

Inventario

La óptica necesita abastecerse de todo lo necesario para suplir bien los servicios, esto dependerá de los servicios que queramos brindar y por eso hay que averiguar de las mejores ofertas en el mercado antes de hacer una inversión. El equipo necesario consta de artículos como lentes de contacto, monturas para la preparación de lentes oftálmicos, estuches para los lentes oftalmológicos, lentes de sol, líquidos limpiadores, fundas, y también varias marcas de ellos para tener un buen surtido que ofrecer al público. Las marcas que se escojan dependen del dueño de la óptica, unas pueden ser más caras de otras así que también dependerá del presupuesto disponible para invertir en una marca fina o en otra regular.

Mobiliario

Los exhibidores, mostradores, equipo necesario para el taller óptico, equipo necesario para el consultorio óptico y el equipo de oficina, son todos estos los necesarios para el mobiliario de una óptica.

Equipos necesarios utilizados en el consultorio óptico para la medida de la vista.

Se muestran los equipos mínimos con que debe contar toda óptica, se tendrán en cuenta los equipos de optometría para la medida de la vista y despistaje de patolías oculares,

	<ul style="list-style-type: none">-Optotipos para la determinación de la agudeza visual en visión lejana, con sistema adecuado de iluminación.- Optotipos para la determinación de la agudeza visual en visión próxima.- Equipo básico de refracción que cuente con los siguientes elementos:<ul style="list-style-type: none">-Estuche de diagnóstico con oftalmoscopio directo y retinoscopio.-Cajas de pruebas o forópter, y/o reglas de esquioscopía.-Montura de pruebas.-Reglilla milimetrada.- Set de prismas sueltos.-Queratómetro.--Lensómetro.- Transiluminador o linterna. <p>Para Lentes de Contacto:</p> <ul style="list-style-type: none">-- Caja de pruebas de lentes de contacto.- Reglilla diamétrica.- Medidor de curvas bases de lentes rígidos.
--	---

Fuente: Manual de estándares de habilitación.

Equipos necesarios y materiales utilizados en el Taller óptico para la preparación de los lentes oftálmicos

	-Biseladora Manual o automática -Ranuradora - Cortadora -Pinzas -Desarmadores -Pernos de monturas -Pernos de plaquetas. -Plaquetas. -Soldadura de Plata -Naylon
--	--

Fuente: Elaboración Propia

Los tramites

Por último se tendría que ver los trámites que se realizarían para poner en funcionamiento la óptica, estos trámites varían en cada ciudad o país y son los necesarios para poder operar nuestro negocio en la ciudad ya que de lo contrario no tendríamos la certificación y podrían cerrarlo.

Clientes:

Como todo negocio se requiere de un tiempo para establecerse, pero hay que estar consientes de que este rubro si es existe enorme competencia y a gran escala así que antes de idealizar un plan de negocio para una óptica como te lo expuse previamente, tienes que tener previamente un plan para empezar a juntar una cartera de clientes, recuerda que este negocio se maneja por cartera de clientes es decir, si tu llegas a conseguir un cliente en tus consultas te puedo asegurar que estos serán fidelizados es decir volverán una vez que les des cita de nuevo, es por ello que hay que cuidar al

cliente como oro en este negocio por que de lo contrario si pierde al cliente será para siempre.(Blinder, 2013)

El Financiamiento

Definiciones

El financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto o mediano plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta.

Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Tesorería, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos. (Saavedra & Bustamante, 2013).

Objetivos del Financiamiento

Obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente.

Fuentes de Financiamiento

De acuerdo a lo planteado por Hernández (2002) cualquiera que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o

externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas.

Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Tesorería, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos. (Saavedra & Bustamante, 2013).

Fuentes del financiamiento. SMV (2010)

Fuentes de Financiamiento de la Mype	Interna	Patrimonio de la empresa	Recursos propios
	Externa	Proveedores	Materia, prima, insumos, etc.
		Sistema Bancario y no Bancario	Préstamos

Fuente SMV 2010. Elaboración propia

Existen varias fuentes de financiación en las empresas. Se pueden categorizar de la siguiente forma:

Según su plazo de vencimiento:

Financiación a corto plazo: Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, el Línea de descuento, financiación espontánea, etc.

Financiación a largo plazo: Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, auto financiación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

Según su procedencia:

Financiación interna: reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa). (Kong & Moreno, 2014)

Financiación**Externa:**

Financiación

Bancaria,

No bancaria

Medios de financiación propia: no tienen vencimiento a corto plazo.

Importancia del financiamiento

A través del financiamiento, se brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades

comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan. (Kong & Moreno, 2014)

Una de las funciones de las finanzas en la empresa es la de buscar financiamiento. Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos: Crece Negocios cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc. cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc. (Kong & Moreno, 2014)

Inversión y financiamiento

Disponibilidades <input type="checkbox"/> Cuentas por pagar	Cuentas por pagar
Cuentas por cobrar <input type="checkbox"/> Deudas financieras	<input type="checkbox"/> Cuentas por cobrar <input type="checkbox"/> Deudas financieras
Inventarios <input type="checkbox"/> patrimonio	<input type="checkbox"/> Inventarios <input type="checkbox"/> patrimonio
Bienes de uso	

Fuente Bach. Guizado Serna Martha María, Chimbote 2015

Invertir y financiar

Invertir es provocar un incremento en la Inversión o una disminución del financiamiento. Mientras que financiar es provocar un incremento en el financiamiento una disminución en la Inversión.

Toda inversión requiere financiamiento
--

No existe la inversión que no tenga financiamiento, pues se estaría violando el primer principio. Cuando escuchamos por ahí que cierta inversión no tiene financiamiento, o está desfinanciada, lo que debería decirse es que la fuente de financiamiento de esa inversión no es la correcta, en tal caso, pero nunca que no existe el financiamiento correspondiente a esa inversión. (Kong & Moreno, 2014)

Ahorros personales

Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal. (Kong & Moreno, 2014)

Familiares o amigos

Otra forma sencilla de obtener financiamiento, sobre todo cuando el dinero que necesitamos es poco, es solicitarlo a familiares o amigos, los cuales es muy probable que nos presten el dinero si son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad.

Bancos

Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que

podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales. (Kong & Moreno, 2014)

Entidades financieras no bancarias.

Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, suele tener un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.

Empresas de leasing

Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo.

Empresas de factoring

Bancos o entidades financieras que brinden el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual le cedemos a un banco o entidad financiera los derechos de nuestras cuentas por cobrar, a cambio de que nos las abonen por anticipado (deduciendo los intereses y comisiones que el banco o entidad financiera nos pueda cobrar). (Kong & Moreno, 2014)

Proveedores.

A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo.

Financiamiento a largo plazo

Se define como préstamo a largo plazo al contrato mediante el cual, una institución financiera u organismo especializado facultado para ello, denominado prestamista, cede una suma de dinero a una persona natural o jurídica, denominada prestatario, a una tasa de interés determinada, por un plazo que excede el término de un año. Entre las partes se establece un contrato donde se describe totalmente la naturaleza de la deuda, las fechas para realizar el servicio de la deuda (abonos a capital e intereses), fecha de vencimiento final, la tasa de interés, las garantías, etc. Los plazos oscilan entre 3 y 10 años, amortizables en cuotas periódicas de capital e intereses. (Kong & Moreno, 2014)

Características de los préstamos a largo plazo

Plazos: se adapta a la capacidad de flujo de efectivo del prestatario para dar servicio a la deuda. Los plazos de los préstamos varían, según sea la fuente de financiamiento. Por ejemplo, los Bancos Comerciales otorgan préstamos hasta 3 años, los Bancos de Inversión y Bancos Universales hasta 10 años, las compañías de Seguros hasta 15 años.

Se establecen tablas de amortización: El pago de estos montos se realiza en forma regular, mediante cuotas periódicas consecutivas de capital e intereses, durante la vida de la deuda y para lo cual se establece un programa o tabla de amortización.

Amortización: El propósito de la amortización consiste en hacer que el préstamo se reembolse gradualmente a lo largo de su vida, en lugar de que venza en un solo momento. Usualmente se hace en cuotas mensuales, trimestrales, semestrales o anuales,

Contentivas de capital e intereses.

Intereses: Se otorgan a tasas de interés variables. Tales tasas se fijan en función a parámetros tales como: capacidad de pago del prestatario, calidad de la garantía ofrecida, costo del dinero, promedio de tasas activas de algunas instituciones financieras, etc.

Comisiones: por su carácter de largo plazo, se estila cargar comisiones por gestión del crédito, disponibilidad de los fondos, etc. Se cargan además todos los gastos en que incurra el prestamista en el análisis del crédito. (Kong & Moreno, 2014)

Posibilidades de años muertos. Es el periodo donde el empresario no paga ni capital e intereses, es decir es un tiempo prudencial que generalmente se toma para instalación de plantas o maquinarias.

Posibilidades de años de gracia. Es el periodo de tiempo donde el empresario no paga capital, pero si intereses.

Garantías: Los tipos más comunes de garantías son hipotecas sobre plantas, edificios, maquinarias y equipos.

Costos de préstamo a largo plazo.

Intereses: Usualmente son más altos que el dinero a corto plazo, son revisables periódicamente, generalmente en forma trimestral.

Comisiones: Generalmente por una sola vez, que es un porcentaje del monto total del crédito concedido. En algunos casos se agrega una comisión de compromiso, que se calcula sobre los fondos no utilizados, pero que se encuentran a disposición del prestatario.

Gastos: Los gastos de registro de la hipoteca que garantiza el monto solicitado es otro de los costos importantes a considerar.

Ventajas en un préstamo a largo plazo.

- Los contratos pueden ser modificados o renegociados.
- Permite programar mejor el flujo de efectivo.
- Mayor flexibilidad en la elaboración de contratos, para adaptarlos a las necesidades del prestatario.
- No requiere registro en la Comisión Nacional de Valores.
- El prestatario evita los gastos de agentes de colocación o distribución.

- Posibilidad de años muertos o años de gracia, lo cual constituye una ventaja para que el beneficiario del préstamo pueda percibir ganancias derivadas de la adquisición o de inversión realizada.
- Se requiere de una menor cantidad de tiempo para llevar a cabo los arreglos necesarios para obtener un préstamo. Se puede renunciar a una gran cantidad de préstamos estacionales de corto plazo, lo cual reduce el peligro de la falta de renovación de los préstamos. (Kong & Moreno, 2014)

Desventajas de un préstamo de un financiamiento a plazo

- Tasas de interés más altas.
- Altos estándares de crédito requeridos por el prestamista.
- Los costos de investigación pueden ser altos.
- El prestamista permanece con la compañía durante un periodo más prolongado.
- Grandes restricciones a empresas pequeñas y medianas, así como de capital extranjero

Existen también organismos oficiales que se describen más adelante por tener

Características especiales.

Bancos Comerciales: Son instituciones financieras cuya actividad créditos por plazos mayores de 3 años con excepción de programas para sectores económicos específicos.

Bancos de Inversión (Antes sociedades financieras): son instituciones financieras que tienen por objeto intervenir en la colocación de capitales, financiar la producción, la construcción y proyectos de inversión, participar en el financiamiento de operaciones en el mercado de capitales y, en general, ejecutar otras operaciones compatibles con su naturaleza. (Art. 55. LGByOIF). Los bancos de inversión no pueden financiar proyectos que superen el 20% del total de su cartera de crédito.

Bancos Hipotecarios: son instituciones financieras que se procuran fondos, aparte de su capital social, mediante la emisión de títulos hipotecarios, depósitos de ahorros y otras operaciones pasivas secundarias, con el objeto de otorgar créditos con garantía hipotecaria y realizar operaciones y servicios financieros compatibles con su naturaleza.

No podrán estos bancos otorgar préstamos hipotecarios por plazos que excedan a veinticinco años, o por más del 75% del valor del inmueble dado en garantía. (Kong & Moreno, 2014)

Bancos Universales: son aquellos que, de acuerdo con la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, pueden realizar todas las operaciones que, de conformidad con lo establecido en dicha Ley, pueden efectuar los bancos e instituciones financieras especializados, es decir, los bancos comerciales, los bancos hipotecarios, los bancos de inversión, las sociedades de capitalización, las arrendadoras financieras y los fondos del mercado monetario. En este sentido, tienen las mismas facultades y limitaciones de las otras instituciones.

Fondos de pensión, fondos de ahorro, cajas de ahorro: Estos son fondos con dinero que es propiedad de los trabajadores de una empresa u organización, que requieren ser invertidos para garantizar un adecuado rendimiento y evitar su deterioro.

Financiamiento a corto plazo. Evaristo, (2009).

Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo. (Kong & Moreno, 2014)

Fuentes de financiamiento a corto plazo (Sin garantía)

Cuentas por pagar (crédito comercial)

Representan el crédito en cuentas abiertas que ofrecen los proveedores a la empresa y que originan generalmente por las transacciones ordinarias del negocio. Es común a casi todas las empresas, no se exige a la mayoría de compradores que pague por la mercancía a la entrega, se permite un periodo de espera antes del pago.

Espontáneas Cuentas por Pagar (Crédito Comercial) Pronto Pago. Sin garantía.

Es un beneficio adicional que el cliente o proveedor da al crédito comercial para incentivar la recuperación del dinero más rápido. (Kong & Moreno, 2014)

Espontáneas Pasivos Acumulados (sin garantía)

Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios

recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son:

-Impuestos y salarios.

-Bancarias

-Línea de crédito (sin garantía)

Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

Convenio de crédito revolvente (sin garantía)

Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso. (Kong & Moreno, 2014)

Pagaré (sin garantía)

Es un instrumento negociable, es una “promesa” incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. (Kong & Moreno, 2014)

Anticipo de clientes (sin garantía)

Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar. (Kong & Moreno, 2014)

Préstamos privados

Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis. (Kong & Moreno, 2014)

Extra-Bancarias

Papeles Comerciales

Es un tipo de pagaré no garantizado, emitido por empresas grandes, que se le vende principalmente a otros negocios, compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos mutualistas de mercado de dinero y bancos, con el objetivo de conseguir fondos. El uso de papel comercial le permite a una corporación explorar un rango más amplio de fuentes de crédito, incluyendo instituciones financieras externos a su propia área y a las corporaciones industriales de todo el país, lo cual puede reducir los costos de intereses. El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales. (Kong & Moreno, 2014)

Fuentes de Financiamiento a corto plazo (Con Garantía)

Entre los financiamiento con garantía podemos encontrar valores negociables, terrenos, edificios, equipos, inventarios y las cuentas por cobrar. Estas son las más seguras de cobrar.

Cuentas por cobrar (con garantía)

Las cuentas por cobrar representan el crédito que concede la empresa a sus clientes con una cuenta abierta. Para conservar los clientes (actuales) y atraer nueva clientela, Las condiciones de crédito pueden variar, pero las empresas dentro del mismo campo las condiciones de créditos similares. (Kong & Moreno, 2014)

Cuentas por cobrar Pignoración de cuentas por cobrar (con garantía)

Concepto Pignoración:

Entrega de alguna cosa o un bien para obtener un préstamo. La cesión de la cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.

Cuentas por cobrar Factorización de Cuentas por Cobrar (factoring, factoraje)

Tipos de seguros de vida:

Temporal fijo.

Ventajas de un préstamo a corto plazo

Las empresas necesitan fondos a corto plazo por varias razones. Para una pequeña empresa, el flujo de efectivo por ventas podría no ser suficiente para las necesidades de financiación del crecimiento, tales como la construcción de una nueva capacidad de producción, la adición de nuevo personal de ventas y la apertura de nuevos puntos de venta. Las empresas pueden tapar déficit de efectivo o pagar las necesidades de financiación de emergencia si tienen acceso a las líneas de operación de crédito y otras formas de financiación a corto plazo. Puede ser que sea más fácil para las empresas, especialmente para las pequeñas, asegurar el financiamiento a corto plazo en lugar de la financiación a largo plazo o por acciones. Las tasas de interés a corto

plazo son más bajas que las tasas de largo plazo, lo que da una mayor flexibilidad en la gestión de operación de sus negocios. (Kong & Moreno, 2014)

Desventajas de un préstamo a corto plazo

El aumento de las tasas de interés aumentan los costos de endeudamiento. Los negocios que dependen de préstamos de tipo variable a corto plazo, sentirán los efectos del aumento de las tasas. El financiamiento respaldado por activos también implica diferentes costos, además de la tasa de interés y cargos por servicio, sólo una parte de la garantía prendaria se entrega anticipada al prestatario. El prestamista también podría requerir activos adicionales que se comprometieron como medida de garantía. Las empresas que utilizan tarjetas de crédito para sus necesidades a corto plazo podrían ver que sus márgenes de ganancia sufren debido a las tasas de interés más altas. La financiación a corto plazo podría no ser adecuada y, para las empresas ya endeudadas, podría no haber fuentes adicionales de fondos disponibles.

(Kong & Moreno, 2014)

Capacidad de Endeudamiento de la Mype Peruana

Por su nivel de endeudamiento:

- La microempresa, tiene un nivel de endeudamiento total menor a s/. 20,000.00 soles.
- La pequeña empresa, posee un nivel de endeudamiento de s/. 20,000.00 hasta s/.300,000.00 soles (SBS, 2015)

La Capacitación

Definición por varios Autores

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).

Por otro lado, la OIT (1993) define la capacitación profesional como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria.

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).

La 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**).

Beneficios de la capacitación para las organizaciones: Entre los beneficios que tiene la empresa con la capacitación se pueden enumerar los siguientes:

- Crear mejor imagen de la empresa
- Mejora la relación jefe subordinado
- Eleva la moral de la fuerza de trabajo
- Incrementa la productividad y la calidad en el trabajo.

Beneficios de la capacitación para los trabajadores: Entre los beneficios que obtienen los colaboradores con la capacitación están:

- Elimina los temores de incompetencia
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto
- Desarrolla un sentido de progreso

Tipos de capacitación

Capacitación para el trabajo: Dirigida al empleado que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

Este tipo de entrenamiento se divide en Capacitación de pre ingreso, que se lleva a cabo con fines de selección para encontrar nuevo personal; y de Inducción en este caso se busca que el candidato se integre a su puesto, su grupo de trabajo, su jefe y a la empresa en general.

Capacitación promocional. A través de ella se da la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico. Esta puede ser la mejor manera de detectar el talento y encontrar a la persona adecuada para ser promovida. No te dejes guiar sólo por la cadena de puestos, da la oportunidad de competir por el trabajo, pero hazlo con todas las reglas claras para que no se presenten problemas posteriores.

Capacitación en el trabajo. Encaminada a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Ya sea que aprendan habilidades en el terreno físico o intelectual tienes que buscar las áreas de oportunidad, permite que los empleados den retroalimentación sobre cómo pueden trabajar mejor y de ser necesario cambia los procesos.

Sistema Nacional de Capacitación para la Mype peruana

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).

A partir del presente capítulo, cuando se utilice el término sistema nacional de capacitación se estará haciendo mención al sistema nacional de capacitación de las Mypes.

La Capacitación y el 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).

III. METODOLOGIA

3.1 Tipo y nivel de la investigación

3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue descriptivo, porque consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas, la meta no se limitó a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

1. Nivel de investigación

La investigación fue de nivel cuantitativo, porque se utilizaron instrumentos de recolección de información.

Según los autores Deobold B. Van Dalen y William J. Meyer dicen que son los símbolos numéricos que se utilizan para la exposición de los datos provienen de un cálculo o medición. Se pueden medir las diferentes unidades, elementos o categorías identificables.

3.1.3 Diseño de investigación

La investigación utilizó el diseño no experimental – Descriptivo.

No experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso, Según los autores Deobold B. Van Dalen y William J. Meyer.

Es definida como una investigación ex post facto que quiere decir después de ocurridos los hechos. Donde el investigador sólo se limita a la observación de situaciones ya existentes dada la incapacidad de influir sobre ellas.

3.2 Población y Muestra

Por ser una investigación bibliográfica y documental, no aplica población.

3.2.2 Muestra

Por ser un caso, se ha tomado como muestra representativa no aleatoria por conveniencia para esta investigación a la Ópticas D´ Fama EIRL ubicada en la ciudad de Piura.

3.3 Técnica e instrumento

3.3.1 Técnica

Se utilizará la Técnica de la Encuesta

3.3.2 Instrumento

Se utilizará como instrumento el cuestionario, pre establecido para el recojo de información relacionada.

3.3 Operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Financiamiento de las MYPE	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de la Mype	Entidad a la que solicitó el crédito.	Especificar: -Bancaria -No Bancaria - Otros
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Especificar : 25% - 35% 36% - 50% Más del 50%
		Tipo de crédito	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo
		El financiamiento	Nominal:

		mejoró la rentabilidad	Si No
--	--	------------------------	----------

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Capacitación de las MYPE	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de la Mype	tipo de capacitación recibió Usted el empresario	Nominal: Financiera Empresarial Atención al Cliente Otros: Especificar
		Tipo que recibió El personal	Nominal: Atención al cliente Técnica de ventas Otros: Especificar
		Considera a la capacitación como una inversión.	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal: Si No

3.4 Plan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de mi investigación el análisis de los resultados se tabularán haciendo uso de la estadística descriptiva y tomando como soporte los programas de Word y Excel y para la elaboración de las Diapositivas se hará uso de Power Point.

3.6 Matriz de consistencia

Enunciado	Objetivo	Variables
<p>Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú y de la empresa Ópticas D´ Fama EIRL de la ciudad de Piura, período 2015?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas comerciales del Perú y de la empresa Ópticas D´ Fama EIRL de la ciudad de Piura, período 2015.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú, 2015.</p> <p>Describir las principales características del financiamiento y la capacitación de la empresa Ópticas D´ Fama EIRL de la ciudad de Piura, período 2015.</p> <p>Hacer un análisis comparativo de las principales características del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú y de la empresa Ópticas D´ Fama EIRL de la ciudad de Piura, período 2015.</p>	<p>Financiamiento</p> <p>Capacitación</p> <p>Rentabilidad</p>

3.7 Principios Éticos

Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

De otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los trabajadores y funcionarios que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables. Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales Características del financiamiento y la Capacitación de las Micro y pequeñas comerciales del Perú.

Tabla No. 1

AUTORES	RESULTADOS
Vargas (2005)	En su tesis realizada, obtuvo como resultado de un total de 1,602 Pequeñas empresas; 507 empresas, que representan el 35.58% han obtenido financiamiento externo; mientras que 1032 pequeñas empresas que representan el 64.42% no han obtenido durante ese período financiamiento de crédito, en comparación al año anterior que las pequeñas empresas que obtuvieron crédito representaron al 41.70%. También concluyó que Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento.
Prado (2010)	Obtuvo como resultado de su investigación realizada a 81 MYPES, que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú. Finalmente recomendó que todo financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el

financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

- Silupú (2013)** En una publicación la Mag. Brenda Silupú Garcés de la Universidad de Piura, refiere, “Que las Mypes suelen endeudarse con terceros, de forma informal, lo que no les permite deducir los gastos financieros del Impuesto a la renta. En cuanto al descuento “por pronto pago” que les ofrecen sus proveedores, muchas veces es más costoso, que el préstamo bancario.
- Asimismo Comenta, que desde hace algunos años, no se les da a las Mype la importancia necesaria como para estructurar un marco legal que fomente y regule los capitales de riesgo en nuestra economía como una nueva alternativa de financiamiento para éstas. Existen recursos humanos y económicos, pero falta implementar las herramientas y estrategias para canalizarlos eficientemente en base de resultados tangibles. Hay mucho por hacer; no debemos dejar pasar el tiempo buscando soluciones cuando ya las tenemos a la mano.
- Valdiviezo (2012)** En su tesis realizada a 118 empresas, concluyó que las empresas han respondido favorablemente a los créditos recibidos, mejorando su producción y sobre todo sus ingresos, ya que ahora tienen un mejor inventario para poder vender, así mismo destacó que como todo empresario, tiene temor al cambio, por lo que aún no cuentan con la capacidad de invertir en nuevas tecnologías que les permita una mayor reducción de costos y un mejor margen de ingresos. Finalmente, propuso el autor apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento.
- García & Faedpyme (2013)** Refirió que se pudieron detectar las principales debilidades que afectan el desarrollo de las Mypes peruanas y uno de ellos es tamaño, ya que son empresas muy pequeñas que no pueden aprovechar el beneficio de las economías de escala. Faedpyme, informó y refirió que otro problema a resolver

para ayudar a las Mypes es la falta de financiamiento para hacer crecer a estas empresas, ya que existe un 59% de Mypes que no buscan este financiamiento por dos motivos. “Una razón es porque hay empresarios peruanos que dicen que no quieren endeudarse y deber a los bancos. Y la segunda razón es que los empresarios frenan inversiones porque prefieren quedarse pequeños y así no acudir al banco para no endeudarse, tienen miedo al endeudamiento”.

Agüero (2013)

Explicó, que los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. Pero antes de acceder a un financiamiento, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento.

Rivas y Rojas (2013)

En una publicación nos dice: “El dinero de todo empresario no puede estar ocioso, tiene que estar en constante movimiento y rotación. De ahí la importancia de encontrar no solo fuentes de financiamiento sino también canales de inversión”. Por ese motivo, “hay que optar por rentabilizar el dinero de las inversiones, estoy refiriéndome a ahorros, certificados a plazo fijo, entre otras actividades”.

“Las cooperativas constituyen una opción interesante, al igual que las cajas rurales, porque están proporcionando tasas de interés muy atractivas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo. Los bancos están proporcionando tasas de interés entre 2% y 2.5% mensual, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito y cajas rurales están dando tasas de interés que bordean 8% e incluso llegan al 11%” mensual. Las entidades no bancarias brindan mayores facilidades en el otorgamiento del crédito porque su trámite es menos engorroso que el de las

entidades bancarias.

Matute et al (2008). Encontraron como resultado 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. Es necesario que el otorgue las facilidades necesarias para que las micro y pequeñas empresas desarrollen programas de capacitación para sus colaboradores y logren el ansiado desarrollo empresarial, así como también capacite a sus empresarios para hacer empresa de calidad que de la mano con el financiamiento se logre la rentabilidad esperada. 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. Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de capacitación y desarrollo de los microempresarios.

Araujo (2011) Encontró como resultados que el 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. El 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. Agrega Araujo, que respecto a la capacitación: El 40% manifestó que recibió dos capacitaciones en los dos últimos años. El 60% declararon que la capacitación que tuvieron fue en manejo empresarial. El 100% de los representantes encuestados manifestó que su personal no ha recibido capacitación. El 90% declaró que si considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaró que si considera que la capacitación fue relevante para sus empresas.

Rengifo (2011) En su investigación obtuvo como resultados con respecto al financiamiento que el 86% financia su actividad económica

con préstamos de terceros, el 58% recibe financiamiento de entidades no bancarias, del crédito que recibieron 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Respecto a la capacitación que el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación. En los dos últimos años el 71% recibió un sólo curso de capacitación y el 07% dos cursos de capacitación.

Soria (2011)

En su tesis realizada a las microempresas del sector servicios con respecto al financiamiento, el 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y el 50% mediante entidades no bancarias. Del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010, el 50% invirtieron sus créditos en capital de trabajo, el 25% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de local y el 25% invirtieron en activos fijos.

Respecto a la capacitación: El 100% de los representantes legales encuestados si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito. Así mismo, del 100% de los representantes encuestados, el 67% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 17% no precisa si tuvieron capacitación y 17% manifestó que el personal no recibió capacitación.

Yovera (2014)

En su investigación encontró los siguientes resultados:

Con respecto al financiamiento:

El 10% de los encuestados se financiaron con fondos propios, mientras el 90% se financiaron con fondos de terceros, de los cuales un 90% obtuvo el crédito de entidades no bancarias como son las Cajas Municipales y Mi banco. El 70% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo y el 20% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. (Estantería).

Con respecto a la capacitación:

El 50% tiene trabajadores permanentes siendo en su

mayoría familiares, mientras que el 50% son eventuales. El 40% de los propietarios y/o representantes legales de las Mype, recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al de recibir un préstamo. Solo el 80% considera a la capacitación como una inversión.

El 70% del personal recibió capacitación de los cuales el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó.

Fuente: Elaboración propia, en base a los antecedentes nacionales y locales.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características del Financiamiento y la capacitación de la Óptica D`Fama EIRL de la ciudad de Piura.

TABLA No. 2

PREGUNTAS	RESULTADOS
¿A que régimen laboral está inscrita la empresa?	Óptica D`Fama EIRL, está inscrita em Remype como microempresa.
¿A qué régimen tributario pertenece la empresa?	Óptica D`Fama EIRL, pertenece al régimen especial de renta
¿Cómo financia su actividad productiva la empresa?	Óptica D`Fama EIRL, financia sus actividades comerciales con préstamos de terceros.
¿Qué entidad bancaria, financiera o cooperativa le otorgó el crédito en el año 2015?	Óptica D`Fama EIRL en el año 2015, recibió financiamiento del Banco de crédito del Perú.
¿Qué entidades le brindan mayores facilidades a la Mype para obtener un crédito?	Las cajas Municipales y las entidades financieras.
¿Qué tipo de crédito solicitó en el año 2015?	Óptica D`Fama EIRL , solicitó Un crédito a Corto Plazo.
¿Cuál fue la tasa de interés cobrada y qué opinión tiene acerca de la tasa de interés?	La tasa de interés aplicada fue para Óptica D`Fama EIRL fue del 25% y opino que la tasa bancaria es más cómoda ya accesible en comparación al de las entidades no bancarias

¿En qué fue invertido el crédito recibido?	Óptica D`Fama EIRL, invirtió el préstamo recibido capital de trabajo.
¿Cuál es el monto del crédito obtenido en el año 2015?	Óptica D`Fama EIRL, recibió un crédito de s/. 20,000.00 (veinte mil soles)
¿Qué tipo de capacitación recibe usted como empresario?	Asesoría de créditos, asesoría empresarial y Técnicas de ventas.
¿Qué tipo de capacitación recibe su personal?	Atención al cliente y técnica de venta y otros.
¿Quién le provee la capacitación a su personal?	La capacitación del personal de Ópticas D`FAMA EIRL, está a cargo de los proveedores y de la propia empresa, y la del empresario fue realizada por la empresa.
¿Considera que la capacitación como empresario es una inversión?	Ópticas D`FAMA EIRL considera a la capacitación como una inversión a corto plazo, porque de ello depende el crecimiento, productividad y calidad de la empresa, porque el personal es la representación gráfica de la empresa.

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo entre Describir las principales Características de las Micro y pequeñas comerciales del Perú y de la Óptica D´Fama EIRL de la ciudad de Piura.

TABLA No. 3

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS O.E. 1	RESULTADOS O.E. 2	RESULTADOS
¿Cómo financia su actividad productiva la empresa?	Según, Vargas (2005); 507 empresas, que representan el 35.58% han obtenido financiamiento externo durante ese año.	Óptica D`Fama EIRL, financia sus actividades comerciales con préstamos de terceros.	Coincide
	Según, Silupú (2013). Refirió, Que las Mype suelen endeudarse con terceros, de forma informal ya que el desembolso es más rápido.		No Coincide
	Rengifo (2011). Concluyó que el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros, el 58% recibe		Coincide

financiamiento de entidades no bancarias.

Yovera (2014). Concluyó, que el 10% de los encuestados se financiaron con fondos propios, mientras el 90% se financiaron con fondos de terceros.

Coincide

¿Qué entidades le otorga financiamiento?

Según, Araujo (2011). Manifestó que el 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias.

Ópticas D'FAMA EIRL , se financia a través del Banco de Crédito del Perú.

Coincide

Soria (2011).Mostró que el 50% de las Mype obtuvieron financiamiento a través de entidades bancarias y el 50% mediante entidades no bancarias.

Coincide

¿En el año 2015 hizo algún préstamo, para financiar a su empresa?	Según García y Faedpyme (2013). Informó y refirió que existe un 59% de Mypes que no buscan este financiamiento por dos motivos. “Una razón es porque hay empresarios peruanos que dicen que no quieren endeudarse y deber a los bancos. Y la segunda razón es que los empresarios frenan inversiones porque prefieren quedarse pequeños y así no acudir al banco para no endeudarse, tienen miedo al endeudamiento”.	Sí, Óptica D`Fama EIRL, realizó préstamo para financiar capital de trabajo.	No Coincide
---	--	---	-------------

¿Qué entidades le brindan mayores facilidades a la Mype para obtener un crédito?	Según, Agüero (2013). Explicó, que los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes	Según Ópticas D`FAMA EIRL las cajas municipales y las financieras (entidades no bancarias)le brindan mayores facilidades de crédito ya que se requiere de menos tramite y se obtiene más rápido el	Coincide
--	---	--	----------

de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito.

Según Rivas y Rojas (2013). Refirió, que las cooperativas constituyen una opción interesante, al igual que las cajas rurales, porque están proporcionando tasas de interés muy atractivas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo.

Coincide

Según, Yovera (2014). Mostró que el 90% de las Mype se financiaron con fondos de terceros, de los cuales un 70% obtuvo el crédito de entidades no bancarias como son las Cajas Municipales y el 20% de entidades bancarias como en Mi banco.

¿Qué tipo de crédito solicitó en Según, Rengifo (2011). En su Ópticas D'FAMA EIRL, Coincide

el año 2015?

investigación en cuanto al financiamiento se mostró como resultado, el 92% fue a corto plazo. solicitó un crédito a corto plazo.

¿Cuál fue la tasa de interés cobrada y Qué opinión tiene acerca de la tasa de interés del préstamo otorgado?

Según Rivas y Rojas (2013).Manifestaron que los bancos están proporcionando tasas de interés entre 2% y 2..5% mensual , mientras que las cooperativas de ahorro y crédito y cajas rurales están dando tasas de interés que bordean 8% e incluso llegan al 11%”.Es decir es más alta la tasa de interés de las entidades no bancarias.

Ópticas D’FAMA EIRL, se le aplicó una tasa de interés de 25.50% y manifestó que la tasa de interés bancaria es más cómoda y accesible en comparación al de las entidades no bancarias.

Coincide

¿En qué fue invertido el crédito recibido?

Según, Prado (2010). Explicó, que la mayoría de las Mype financian sus empresas y la principal causa del financiamiento de las MYPE es el capital de trabajo.

Óptica D’FAMA EIRL, invirtió el préstamo otorgado en capital de trabajo.

Coincide

Según Valdiviezo (2012). Concluyó que las empresas han respondido favorablemente a los créditos recibidos, mejorando su producción y sobre todo sus ingresos, ya que ahora tienen un mejor inventario para poder vender, así mismo destacó que como todo empresario, tiene temor al cambio, por lo que aún no cuentan con la capacidad de invertir en nuevas tecnologías que les permita una mayor reducción de costos y un mejor margen de ingresos.

Coincide

Según Araujo (2011). Refirió que el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 y lo invirtieron en capital

Coincide

de trabajo.

Según, Rengifo (2011).

Manifestó, que el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros, del crédito que recibieron 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

No Coincide

Según Soria (2011).Refirió que del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010, el 50% invirtieron sus créditos en capital de trabajo, el 25% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de local y el 25% invirtieron en activos fijos.

Coincide

Según Yovera (2014).

Manifestó que el 90% se financiaron con fondos de terceros. El 70% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo y el 20% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

¿Qué tipo de capacitación recibe usted como empresario?

Según, Araujo (2011). Refiere que el 60% de los empresarios encuestados declararon que la capacitación que tuvieron fue en manejo empresarial.

Como titular gerente de la empresa Ópticas D'FAMA EIRL he recibido capacitación en asesoría de créditos, asesoría empresarial y técnicas de venta

Coincide

Según, Rengifo (2011).

Respecto a la capacitación que el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos.

No Coincide

Según, Soria (2011).Manifestó

que el 100% de los representantes legales encuestados si recibieron capacitación en el otorgamiento del crédito.

Coincide

Según, Yovera (2014). Concluyó que el 40% de los propietarios y/o representantes legales de las Mype, recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al de recibir un préstamo.

Coincide

¿Qué tipo de capacitación recibe su personal?

Según, Araujo (2011). Concluyó, que el 100% de los representantes encuestados manifestó que su personal no ha recibido capacitación.

Los Colaboradores de Ópticas D'FAMA EIRL, recibieron capacitación en atención al cliente y técnicas de venta y otros.

No Coincide

Yovera (2014). Mostró que el El 70% del personal recibió capacitación de los cuales el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó.

Coincide

¿Quién le promueve la capacitación a su personal y usted como empresario?

Según los autores citados la capacitación de los microempresario está a cargo de las entidades bancarias y no bancarias acerca del crédito brindado.

No Coincide La capacitación del personal de Ópticas D'FAMA EIRL, está cargo de los proveedores y de la propia empresa, y la del empresario es esta a cargo de la empresa.

¿Considera que la capacitación como empresario es una inversión?

Según Araujo (2011). Mostró que el 90% de los microempresarios considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaró que si considera que la capacitación fue relevante para sus empresas.

Ópticas D'FAMA EIRL considera a la capacitación como una inversión a mediano plazo.

Coincide

Según, Yovera (2014). Manifestó que el 80% de los microempresarios considera a la capacitación como una inversión.

Coincide

¿Cuánto cree ha mejorado su la rentabilidad de su empresa en el año 2015?

Según, Araujo (2011). Manifestó que el 70% de empresarios opina que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Ópticas D'FAMA EIRL Cree que la rentabilidad de la empresa durante el 2015 ha mejorado moderadamente.

Coincide

Según, Rengifo (2011). Concluyó que el 57% de los

Coincide

representantes legales de las
Mype encuestadas el año 2010
fue mejor que el año anterior.

¿Cree que el financiamiento
mejora la rentabilidad de su
empresa?

Según, Araujo (2011). Refirió
que el 100% de los
representantes legales
encuestados manifestaron que
el financiamiento si mejoró la
rentabilidad de sus empresas.

Ópticas D'FAMA EIRL Cree,
que el financiamiento es un
instrumento importante en el
crecimiento económico y
rentable de la empresa.

Coincide

Según, Rengifo (2011), Afirmó
que el 93% de los
microempresarios encuestados
manifestaron que con el
crédito otorgado ha mejorado
su negocio.

Según, Soria (2011), mostró
que del 100% de los
representantes legales
encuestados, el 67% manifestó
que el financiamiento si
mejoro la rentabilidad de la

Coincide

Coincide

empresa

Según, Yovera (2014). Manifestó que el 90% de los encuestados afirmó que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa. El 100% de los encuestados está convencido que el financiamiento y la rentabilidad son claves en el desarrollo de toda empresa y que con disciplina se logra obtener mejoras en la rentabilidad.

Coincide

¿Considera Usted que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?

Matute et al (2008). Encontraron como resultado que si se capacita a los empresarios se crea empresa de calidad que de la mano con el financiamiento se logra la rentabilidad esperada.

Ópticas D'FAMA EIRL
Coincide
Considera, que promueve el buen desempeño laboral y por tanto mejora la rentabilidad de la empresa.

Según, Rengifo (2011)Mostró con respecto a la Rentabilidad que, el 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas.

Coincide

Elaboración propia, en base a las comparaciones de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

4.2 Análisis de los Resultados

4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1

En base a la Tabla No.1 **“Principales Características del financiamiento, y la Capacitación de las Micro y pequeñas comerciales del Perú.”**

Con respecto al financiamiento:

- Según, Araujo (2011) refiere, que el 78% de las Mype encuestadas se financiaron mediante entidades bancarias. Asimismo, Rengifo (2011), expresó , que el del total de mype encuestadas el 58% recibe financiamiento de entidades no bancarias. Soria (2011), refiere, de las mype encuestadas, el 50% de las Mype recibieron crédito de las entidades bancarias y el 50% mediante entidades no bancarias. Finalmente, Yovera (2014), puntualizó , que un 90% de las Mype encuestadas obtuvo crédito de entidades no bancarias como son las Cajas Municipales y mi banco. En conclusión las Mype comerciales del Perú se financian a traves de créditos bancarios como no bancarios.

-Según, Rivas y Rojas (2013), manifestó, que las entidades crediticias que les brindaron mayores facilidades en el otorgamiento del préstamo son las entidades no bancarias ya que el trámite es menos engorroso, sin embargo la tasa de interés aplicada es mayor (entre 8 y 11% mensual) a la ofrecida por los bancos (de un 2 y 2.5% mensual), quienes son más exigentes en la documentación para la aprobación de un crédito.

-Según, Prado (2010), Silva (2011), Araujo (2011), Rengifo (2011), Soria (2011) y Yovera (2014). Las principales causas del financiamiento de las Mype, son el capital de trabajo, compra de activos fijos y ampliación y mejoramiento del local.

-Según, Rengifo (2011). Los créditos solicitados de las empresas investigadas han sido a corto plazo.

Finalmente Prado (2010), refiere, que todo financiamiento debe ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

Con respecto a la Capacitación:

- Rengifo (2011), refirió, que en los dos últimos años el 71% de los micro y pequeños empresarios recibió un sólo curso de capacitación y el 0.7% dos cursos de capacitación. Asimismo, Soria (2011), manifestó, que del 100% de los representantes encuestados, el 67% si recibieron capacitación. Finalmente, Yovera (2014), expresó, que el 40% de los propietarios y/o representantes legales de las Mype, recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al de recibir un préstamo. Por ende, se concluye, que los micro y pequeños empresarios, han recibido al menos una capacitación al año.

- Según, Yovera (2014), , que el 40% de los micro y pequeños empresarios, recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al de recibir un préstamo, asimismo Araujo (2011), señaló, que el 60% de los micro y pequeños empresarios se capacitaron en manejo empresarial y Soria (2011), expreso, micro y pequeños empresarios, recibieron capacitación acerca del otorgamiento de crédito.

Araujo (2011),El 100% de los representantes legales encuestados manifestó que su personal no ha recibido capacitación. Soria (2011), manifestó, que el 67% del personal si ha recibido capacitación, el 17% no precisa si tuvieron capacitación y 17% manifestó que el personal no recibió capacitación. Finalmente, Yovera (2014), mostró, que el 70% del personal recibió capacitación de los cuales el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó.

Araujo (2011), refirió, que el 90% de los micro y pequeños empresarios considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaró que si considera que la capacitación fue relevante para sus empresas.

- Matute et al (2008), manifiesta que aún en el Perú no se brinda el apoyo necesario en un sistema de capacitación a la micro y pequeña empresa, y es en donde el estado debe poner especial atención ya que como se ha podido observar en la presente investigación la Mype Peruana tiene fuerte influencia en la economía del país, y son los que brindan mayor empleo a la Población económicamente activa(PEA).

4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2

Según la información obtenida de la Tabla No. 2 Principales características del Financiamiento y la capacitación de Ópticas D'FAMA EIRL, se obtuvo los siguientes resultados:

Con respecto al financiamiento

- La empresa en el período 2015, ha obtenido un préstamo a corto plazo, para ser pagados de 06 cuotas, de forma mensual. Puntualiza la empresa que el financiamiento se ha dado a corto plazo debido a que no le gusta endeudarse por largos períodos con las entidades bancarias y prefiere mover rápidamente los ingresos como capital para obtener buenos resultados.

- El crédito fue otorgado por el banco de Crédito del Perú. La tasa de interés cobrada en el año 2015 fue del 25.50% de interés anual.

-El financiamiento obtenido fue utilizado para capital de trabajo.

-Ópticas D'FAMA EIRL, manifiesta que prefiere los préstamos bancarios cuya tasa de interés es más cómoda y accesible a la de las entidades no bancarias, en cuya tasa de interés les cobran a la Mype el seguro de riesgo y en muchos casos llega más del 50% de cobro de interés. Las entidades no bancarias brindan mayor facilidad para el otorgamiento del préstamo sin embargo su tasa de interés es demasiado costosa.

Con respecto a la capacitación

-La titular gerente de Óptica DFAMA EIRL, manifiesta que en el período 2015, ha recibido capacitaciones, acerca de asesoría de créditos y financiamiento, asesoría empresarial y técnicas de ventas, todo ello financiado por la empresa.

- Asimismo también refiere que el personal también ha recibido la capacitaciones correspondientes en atención al público (pacientes con deficiencias visuales), técnicas de ventas para la salud visual, en otros. El optometrista (especialista en medida de l vista) recibió charlas acerca de área que se desempeña.

-Por otro lado, la empresa considera a la capacitación como una inversión a corto plazo, *“Es una inversión a corto plazo, ya que gracias a ello, los colaboradores de la empresa pueden desempeñar mejor el cargo que tienen en la empresa, así como desarrollando su técnicas de ventas del rubro en el que nos desenvolvemos, afianzando su conocimientos en optometría clínica y el trato al paciente con deficiencias visuales refractivas”*.

4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3

Según la Tabla No. 3 “Las comparaciones entre los antecedentes nacionales de las empresas comerciales del Perú y la Óptica D'FAMA EIRL, de la ciudad de Piura, período 2015, se obtuvo los siguientes resultados:

Con Respecto al financiamiento

-Las empresas comerciales del Perú afirman en su mayoría, que financian su actividad productiva a través de préstamos con terceros coincidiendo con ópticas D'FAMA EIRL que también financia su actividad productiva a través del créditos con terceros.

- Las entidades que le brindan créditos a las las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú, se concluye que entre el 50% y 80% de éstas empresas lo hicieron través de los bancos y entre 50% y 90 % con entidades no bancarias como financieras, cajas municipales, cooperativas, coincidiendo con ópticas D'FAMA EIRL, que realiza su financiamiento a través del Banco de Crédito del Perú.

-Asimismo también muestran las micro y pequeñas del Perú de acuerdo a (Rivas y Rojas, 2013) las entidades crediticias que les brindan mayores facilidades para el otorgamiento del crédito son las no bancarias, de igual forma ópticas D'FAMA EIRL, considera que las entidades no bancaria porque no están estricta la documentación para el desembolso del crédito, es menos engorroso y más rápido.

Otro resultado interesante encontrado, es que la tasa de interés de las entidades bancarias es más cómoda ya accesible que varía entre el 2% y 2.5% mensual a diferencia de las entidades crediticias no bancarias que varia entre 8% y 11% , ya que aplican el seguro de riesgo en el otorgamiento de crédito y sus tasa de interés son demasiadas altas. Por ende, ópticas D'FAMA EIRL, prefirió utilizar la tasa bancaria que le brinda el 25.5% anual, es decir el 2.125% mensual, coincidiendo con Rivas y Rojas(2013).

-Los préstamos que realizan las Mype comerciales del Perú es a corto plazo, que coincidió con el de Ópticas D'FAMA quien también realizó un préstamo a corto plazo.

Con Respecto a la Capacitación

-Entre el 7% al 100% de los empresarios de las Mype comerciales del Perú manifestaron que si recibieron capacitación. Mientras que entre el 14% y 93%,

afirmaron que no recibieron capacitación, coincidiendo con Ópticas D'FAMA EIRL, cuyo titular gerente también se capacitó en el año 2015.

-Según, Yovera (2014), , que el 40% de los micro y pequeños empresarios, recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al de recibir un préstamo, asimismo Araujo (2011), señaló, que el 60% de los micro y pequeños empresarios se capacitaron en manejo empresarial y Soria (2011), expreso, micro y pequeños empresarios, recibieron capacitación acerca del otorgamiento de crédito. coincidiendo con el resultado de Ópticas D'FAMA EIRL, en donde la empresaria ha recibido capacitación en tema referidos asesoría empresarial, asesoría de créditos y técnicas de venta.

-Araujo (2011),El 100% de los representantes legales encuestados manifestó que su personal no ha recibido capacitación. Soria (2011), manifestó, que el 67% del personal si ha recibido capacitación, el 17% no precisa si tuvieron capacitación y 17% manifestó que el personal no recibió capacitación. Finalmente, Yovera (2014), mostró, que el 70% del personal recibió capacitación coincidiendo con ópticas D'FAMA EIRL, quien también capacitó a su personal.

-Yovera (2014), manifestó, que del 70% del personal capacitado, el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó, coincidiendo con ópticas D'FAMA EIRL, que capacitó en a su personal en atención al cliente, técnicas de venta, y en el cargo que desempeña el colaborador .

-Las capacitaciones de los microempresarios y pequeños comerciales del Perú estuvieron a cargo de las entidades crediticias que les otorgaron crédito mientras que Óptica de Fama la empresaria fue capacitada por la empresa, no coincidiendo ambas resultados.

-Los trabajadores de Ópticas D´FAMA EIRL, fueron capacitados por los proveedores (laboratorios ópticos) y por la propia empresa.

Araujo (2011), refirió, que el 90% de los micro y pequeños empresarios considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaró que si considera que la capacitación fue relevante para sus empresas., coincidiendo el resultado con el de Óptica D´FAMA EIRL, quien también consideró que la capacitación es una inversión a corto plazo.

V. CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

5.1.1. Respecto al Objetivo específico 1

En base a los análisis de Resultados del Objetivo No. 1, se concluye lo siguiente:

Con respecto al financiamiento:

- Según, los antecedentes estudiados en la investigación, éstos indicaron que las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú, financian sus actividades empresariales a través de créditos financieros. Entre el 42% al 78%, manifestaron que lo obtuvieron a través de entidades bancarias y entre 50% al 90%, expresaron que se financiaron a través de entidades no bancarias.

-Según Rengifo (2011). El 92% de las micro y pequeñas empresas encuestadas su crédito fue dado a corto plazo.

-Según Prado (2010), manifestó que la principal causa del financiamiento en 81 Mypes encuestadas, fue el capital de trabajo. Otros autores, expresaron que las micro y pequeñas empresas destinaron los créditos recibidos en capital de trabajo (50% a 78%); mejoramiento y ampliación del local (25% a 35%) y compra de activos fijos (25%).

-Según, Rivas y Rojas (2013). Las Mype del sector comercio del Perú manifestaron, que las entidades no bancarias son las que les brindan mayores facilidades en el trámite para el otorgamiento de crédito, sin embargo la tasa de interés es mucho más costosa de un 8% a 11% mensual, debido a la aplicación del seguro de riesgo en los créditos aplicados. Por otro lado, en el sistema bancario resulta mas cómoda la tasa, de interés que varía entre el 2% y 2.5 % mensual, pero el trámite crediticio resulta demasiado engorroso.

Finalmente Prado (2010), refiere, que todo financiamiento debe ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

Con respecto a la Capacitación:

Los antecedentes estudiados, muestran los siguientes resultados:

-Entre el 7% al 100% de los empresarios de las Mype comerciales del Perú manifestaron que si recibieron capacitación. Mientras que entre el 14% y 93%, afirmaron que no recibieron capacitación.

- Según, Yovera (2014), , que el 40% de los micro y pequeños empresarios, recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al de recibir un préstamo, asimismo Araujo (2011), señaló, que el 60% de los micro y pequeños empresarios se capacitaron en manejo empresarial y Soria (2011), expreso, micro y pequeños empresarios, recibieron capacitación acerca del otorgamiento de crédito.

-Con respecto, a la capacitación del personal de las mype, los empresarios encuestados manifestaron que entre el 43% al 83% de sus colaboradores si han recibido capacitación y entre el 17% al 57% no recibieron capacitación.

Yovera (2014), mostró, que el 70% del personal que recibió capacitación, el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó.

-Según los antecedentes tomados en la investigación, mostraron que entre 57% al 90% de los empresarios encuestados consideran a la capacitación una inversión y entre el 50% al 90% cree que la capacitación es relevante en la empresa.

- Según, Matute et al (2008), manifiesta que aún en el Perú no se brinda el apoyo necesario en un sistema de capacitación a la micro y pequeña empresa, y es en donde el estado debe poner especial atención ya que como se ha podido observar en la presente investigación la Mype Peruana tiene fuerte influencia en la economía del país, y son los que brindan mayor empleo a la Población económicamente activa(PEA).

4.1.2 Respecto al Objetivo específico 2

En base a los análisis de Resultados del Objetivo No. 2, se concluye lo siguiente:

Con respecto al financiamiento

-La empresa en el período 2015, ha financiado sus actividades comerciales a través de la obtención de un préstamo.

- El crédito fue brindado por el Banco de Crédito del Perú.

-La causa principal del crédito fue financiar su capital de trabajo.

-El crédito obtenido fue a corto plazo, pagado en 06 cuotas fijas mensuales.

-El monto de crédito obtenido fue de 20,000.00 (veinte mil soles).

- La tasa de interés que aplicó el banco al crédito otorgado fue del 25.50% anual.

-Asimismo concluye, según lo referido por la empresa Ópticas D´FAMA EIRL que la tasa de interés otorgada por las entidades bancarias es más accesible y cómoda en comparación a la ofrecida por las entidades no bancarias.

Con respecto a la capacitación

-Ópticas D'FAMA EIRL, indica que el personal que labora en la empresa, ha recibido las capacitaciones debidas.

-Estas capacitaciones han sido brindadas por los proveedores (laboratorios ópticos) y por la propia empresa.

-Los temas en los que fueron capacitados el personal de la óptica fue atención al cliente, técnicas de ventas y de acuerdo al cargo que desempeñan.

- La titular gerente de la empresa, expresó haber recibido capacitación en asesoría de créditos y financiamiento, asesoría empresarial y técnicas de ventas.

-La gerente de la empresa manifestó que considera a la capacitación una inversión a corto plazo “ya que gracias a ello, los colaboradores de la empresa pueden desempeñar mejor el cargo que tienen en la empresa, así como desarrollando su técnicas de ventas del rubro en el que nos desenvolvemos, afianzando su conocimientos en optometría clínica y el trato al paciente con deficiencias visuales refractivas”.

4.1.3 Respecto al Objetivo específico 3

En base a los análisis de Resultados del Objetivo No. 3, se concluye lo siguiente:

Con Respecto al financiamiento

Las Mype comerciales del Perú afirmaron, que financiaron su actividad productiva a través de préstamos con terceros coincidiendo con ópticas D'FAMA EIRL que también financia su actividad productiva a través del créditos con terceros.

Las Mype comerciales del Perú, indicaron que entre el 42% al 78%, manifestaron que lo obtuvieron a través de entidades bancarias y entre 50% al 90%, expresaron

que se financiaron a través de entidades no bancarias. coincidiendo con ópticas D´FAMA EIRL, que realizó en el año 2015 su financiamiento a través del Banco de Crédito del Perú.

También se concluye que las empresas del Perú, manifestaron que las entidades crediticias que les brindaron mayores facilidades para el otorgamiento del crédito son las no bancarias, de igual forma ópticas D´FAMA EIRL, considera que las entidades no bancaria porque no están estricta la documentación para el desembolso del crédito, es menos engorroso y más rápido.

Rivas y Rojas (2013), expresaron que la tasa de interés de las entidades bancarias es más cómoda y a accesible que varía entre el 2% y 2.5% mensual en comparación con la tasa de interés de las entidades no bancarias, ya que aplican el seguro de riesgo en el otorgamiento de crédito y sus tasa de interés son demasiadas altas, coincidiendo con Ópticas D´FAMA, que también opinó que la tasa de interés bancaria es más accesible que la no bancaria y por tanto recurrió al banco crédito quien le ofreció un interés del 25.50% anual, equivalente al 2.125% mensual.

Según, Rengifo (2011), el 92% de los préstamos que realizaron las Mype del Perú sector comercio fue a corto plazo, que coincidió con el de Ópticas D´FAMA quien también realizó un préstamo a corto plazo, por un período de 06 meses.

Con Respecto a la Capacitación

-Entre el 7% al 100% de los empresarios de las Mype comerciales del Perú manifestaron que si recibieron capacitación. Mientras que entre el 14% y 93%, afirmaron que no recibieron capacitación, coincidiendo con Ópticas D´FAMA EIRL, cuyo titular gerente también se capacitó en el año 2015.

-Según, Yovera (2014), , que el 40% de los micro y pequeños empresarios, recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al de recibir un préstamo, asimismo Araujo (2011), señaló, que el 60% de los micro y pequeños empresarios se

capacitaron en manejo empresarial y Soria (2011), expreso, micro y pequeños empresarios, recibieron capacitación acerca del otorgamiento de crédito, coincidiendo ópticas D´FAMA EIRL, cuya representante legal se capacitó en asesoría de créditos y financiamiento, asesoría empresarial y técnicas de ventas.

-Con respecto, a la capacitación del personal de las mype, los empresarios encuestados manifestaron que entre el 43% al 83% de sus colaboradores si han recibido capacitación y entre el 17% al 57% no recibieron capacitación, al igual que el personal que labora en ópticas D´FAMA EIRL, quienes también se capacitaron en el año 2015.

Yovera (2014), mostró, que el 70% del personal que recibió capacitación, el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó., mientras que en ópticas D´FAMA EIRL, el personal se capacitó en atención al cliente, técnicas de venta, el cargo que desempeña, si coincide.

-Las capacitaciones de los microempresarios de las Mype del Perú estuvieron a cargo de las entidades crediticias que les otorgaron crédito mientras que Óptica de Fama la empresaria fue capacitada por la empresa, no coincidiendo ambos resultados.

-Las Mype comerciales del Perú, manifestaron que la la capacitación es una inversión relevante para la empresa, coincidiendo el resultado con el de Óptica D´FAMA EIRL, quien también consideró que la capacitación es una inversión corto plazo.

Referencias Bibliográficas

1. **Ferraro, C. & Goldstein E. (2011).** Naciones Unidas. “*El financiamiento a la Pyme en América Latina*”. Disponible en : <https://www.loladb.org/intel.pdf>
2. **Rengifo, J. (2011).** Perú. “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del Distrito de Shipibo-Conibo del Distrito de Callería – Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010.* Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>
3. **Campos, S. (2009).** “*Las Micro y pequeñas empresas*”. Disponible en: <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas/>
4. **Ventura, S. & Gutiérrez, G. (2008).** “*Para mirarte mejor y con diseño marcas propias y ajenas indumentaria*”. Disponible en: http://www.clarin.com/economia/mirarte-mejor-diseno_0_308969192.html
5. **Vargas, M (2005).** Perú. “*El financiamiento como estrategia para la pequeña empresa en Lima Metropolitana*”. Disponible en: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/Vargas_pm.pdf
6. **Prado, A (2010).** Perú “*El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las MYPES textil-confecciones de Gamarra.* Disponible: <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/356>.
7. **Valdiviezo, V. (2012).** Perú. “*Análisis del Impacto de los microcréditos de las MYPES en la ciudad de Chiclayo durante el periodo Enero – Diciembre 2011*”. Disponible en: <http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1>
8. **Gestión.pe (2014).** Perú. “*Mediana y pequeña empresa*”. Disponible en: <http://gestion.pe/economia/solo-36-mypes-formales-2092675>

- 9. Agüero, L (2013).**Perú. “*las Micro y pequeñas empresa*”. Disponible en: http://mype-sme-empresarial.blogspot.pe/2014_11_01_archive.html?m=1
- 10. Rivas P. y Rojas K. (2013)** “*Todo lo que conocer sobre el financiamiento para Mypes y Pymes*. Disponible en: <http://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>
- 11. Matute G. et al. (2008).** Perú. “*Sistema para la capacitación de la Mype Peruana*”.Disponible en <https://www.esa.ed.pe/publicaciones/2011/04/28.pdf>
- 12. Araujo, CH. (2011).** Perú. “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro de abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010*”. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000025220>
- 13.Soria, R. (2011).** Perú. “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro agua de mesa, del distrito de Callería de Pucallpa, período 2009 – 2010*”. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000025221>
- 14. Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo(2005).** Perú “*Capacitación de la Mype Peruana*”. mintra.gob.pe/index.php.
- 15. Silupú, B (2013).** Perú. “*Fortalecer para crecer, casos de éxito del programa MYPE*” Universidad de Piura, Piura, 2011, Pág. 4. . Disponible en <https://www.udep.edu.pe=php7>
- 16.Sunat (2015).**Perú. “*Régimen Laboral De La Micro Y Pequeña Empresa*” Disponible:<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- 17. Blinder, F.** “*Emprender un negocio de óptica*”. Disponible en: <http://maestrofinanciero.com/emprender-un-negocio-de-optica/>
- 18. Saavedra, D. (2015) .** Perú “*Régimen Laboral Aplicable A La Micro Y Pequeña Empresa*”. Disponible:<http://www.asecoint.com.pe/laboral/regimen-laboral-aplicable-a-la-micro-y-pequena-empresa/>
- 19. Kong, J & Moreno J. (2014).** Perú “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012*”. Disponible en:

http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

ANEXOS

Anexo 1

FICHA RUC : 20525522653
OPTICAS D ´ FAMA E.I.R.L.

Número de Transacción : 44394451
CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social : OPTICAS D ´ FAMA E.I.R.L.
Tipo de Contribuyente : 07-EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA
Fecha de Inscripción : 28/01/2007
Fecha de Inicio de Actividades : 11/07/2007
Estado del Contribuyente : ACTIVO
Dependencia SUNAT : 0083 - I.R.PIURA-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal : HABIDO
Emisor electrónico desde : -
Comprobantes electrónicos : -
Operador autorizado de Comercio Exterior : -

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial : -
Tipo de Representación : -
Actividad Económica Principal : 52593 – OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR
Actividad Económica Secundaria 1 : -
Actividad Económica Secundaria 2 : -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago : MANUAL
Sistema de Contabilidad : MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio : -
Actividad de Comercio Exterior : SIN ACTIVIDAD
Número Fax : -
Teléfono Fijo 1 : 73 - 303643
Teléfono Fijo 2 : -
Teléfono Móvil 1 : 949460415
Teléfono Móvil 2 : -
Correo Electrónico 1 : Lidialeiva12@hotmail.com
Correo Electrónico 2 : -

Domicilio Fiscal

Actividad Economica : 52593- OTROS TIPOSDE VENTA POR MENOR
Departamento : PIURA
Provincia : PIURA
Distrito : PIURA

Tipo y Nombre Zona	: AV. SANCHEZ CERRO
Tipo y Nombre Vía	: -
Nro	: 741
Km	: -
Mz	:
Lote	:
Dpto	: -
Interior	: -
Otras Referencias	: ESQUINA SANCHEZ CERRO Y JR. JUNIN
Condición del inmueble declarado como	: OTROS.
Domicilio Fiscal	

Datos de la Empresa	
Fecha Inscripción RR.PP	: 30/03/2007
Número de Partida Registral	: 11097521
Tomo/Ficha	: -
Folio	: -
Asiento	: -
Origen del Capital	: NACIONAL
País de Origen del Capital	: -

Registro de Tributos Afectos					
Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración		
			Desde	Hasta	
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	01/07/2007	-	-	-	-
RENTA-3RA. CATEGOR.-RENTA ESPEC	01/07/2007	-	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/07/2007	-	-	-	-
SNP - LEY 19990	02/08/2007	-	-	-	-

Representantes Legales					
Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD 02805803	LEIVA VEGA JUANA LIDIA	TITULAR-GERENTE	17/02/1956	30/03/2007	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo	
	URB. LOS JARDINES Mz E Lote 13	PIURA PIURA PIURA	20 --	30/03/2007	-

Otras Personas Vinculadas						
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Residencia	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -02805803	LEIVA VEGA JUANA LIDIA	TITULAR	17/02/1956	30/03/2007	-	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
	URB. JARDINES Mz E Lote 13	PIURA PIURA PIURA	20 --	-	-	-

Establecimientos Anexos

Código Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Cond.Legal

Importante

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

DEPENDENCIA SUNAT

Fecha: 14/01/2016


Hora: 15:26

Anexo 2



Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

REMYPE
Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa



REMYPE
Busqueda por Número de R.U.C



[Regresar](#)

Nº DE RUC.	RAZÓN SOCIAL	FECHA SOLICITUD	ESTADO/CONDICIÓN	FECHA DE ACREDITACIÓN	SITUACIÓN	FECHA DE BAJA
20525522653	OPTICAS DE FAMA E.I.R.L	16/02/2009	ACREDITADO COMO MICRO EMPRESA	16/07/2011	REGISTRADO	--- --- ---

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo - Oficina de Informática / V 1.1 - Módulo de consultas REMYPE.
Consultas al 630-6000 / 630-6030 / 630-6060 anexo 3058.

Anexo 3



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

Estimado empresario:

Reciba usted un cordial saludo y mucho agradeceré su participación respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, el cual me permitirá realizar mi Tesis, con la finalidad de optar el título de Contador Público.

Título: “Caracterización del Financiamiento y la Capacitación de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú”

Caso: Ópticas D'FAMA EIRL

INSTRUCCIONES: Marcar con una “X” la alternativa(s) que considere correcta:

I. DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE

1. ¿A que régimen laboral está inscrita la empresa?

Microempresa..... Pequeña empresa.....

2. ¿A qué régimen tributario pertenece la empresa?

R. General..... R. Especial..... Nuevo Rus.....

II. DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE

3. ¿Cómo financia su actividad productiva la empresa?

Financiamiento propio..... Financiamiento de terceros.....

4. ¿Qué entidad bancaria, financiera o cooperativa le otorgó el crédito en el año 2015?

Entidad Bancaria. Especificar..... Entidad no bancaria. Especificar.....

Otros. Especificar.....

5. ¿Qué entidades le brindan mayores facilidades a la Mype para obtener un crédito?

Entidades Bancarias..... Entidades no bancarias.....

6. ¿Qué tipo de crédito solicitó en el año 2015?

Corto Plazo..... Largo Plazo.....

7. ¿Cuál fue la tasa de interés cobrada y qué opinión tiene acerca de la tasa de interés?

Especificar.....

Adecuada..... Accesible y cómoda..... Alta.....

Muy Alta.....

8. ¿En qué fue invertido el crédito recibido?

Capital de trabajo..... Compra de activos fijos..... Pago de pasivos.....

Capacitación del personal..... Mejora del Local.....

9. ¿Cuál es el monto del crédito obtenido en el año 2015?

Especificar.....

.

II. DE LA CAPACITACIÓN DE LA MYPE

10. ¿Qué tipo de capacitación recibe usted como empresario?

Inversión de créditos..... Atención al cliente..... Técnicas de venta.....

Gestión empresarial..... Otros. Especificar..... Ninguna.....

11. ¿Qué tipo de capacitación recibe su personal?

Atención al cliente..... Técnicas de venta..... Profesional.....

Otros. Especificar..... Ninguna.....

12. ¿Quién le provee la capacitación a su personal?

La empresa..... Proveedores..... Autofinanciada.....

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

Si..... No.....

Porqué.....

¡Gracias, por su apoyo a la investigación!

Anexo 4

I. CRONOGRAMA GANTT

ACTIVIDADES	MESES			
	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.
Presentaciòn Proyecto de Tesis	x			
Recolecciòn de Informaciòn	x	x		
Elaboraciòn del Informe de Tesis		x	x	x
Presentaciòn del Informe de Tesis			x	x
Sustentaciòn de Tesis				x

II.- PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	25.00
CD	01	Unidad	4.00
TOTAL S/.			29.00

III. SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	100	Horas	1.00	100.00
Movilidad	10	Pasajes	3.00	30.00
Taller tesis	02	Cuotas	850.00	1700.00
Impresiòn	150	Unidad	0.10	15.00
Empastado	01	Unidad	20.00	20.00
TOTAL S/.				1865.00

III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	29.00
Servicios	1865.00
TOTAL S/.	1894.00

IV. FINANCIAMIENTO

La Investigación fue autofinanciada por la alumna investigadora.