

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017”

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

AUTOR:

Bach. Tello Noriega Exequiel

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

.....
Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTE

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

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

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

AGRADECIMIENTO

- A Dios, nuestro creador, por estar conmigo a cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte.
- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por haberme brindado una formación de nivel y calidad en mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por ofrecerme los conocimientos actualizados en investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios ya todas aquellas personas que favorecieron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo, en primer lugar a Dios, por iluminarme cada día, a mis padres, hijas y futura esposa, ya que gracias a sus consejos, valores y motivación constante me han permitido ser una persona de bien, cuyo esfuerzo ha hecho posible este logro y por el apoyo que me brindaron durante tantos años de estudios, por su cariño, comprensión.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 67 y una muestra de 65 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, manejando la técnica de la encuesta, consiguiendo los siguientes resultados: Con **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 75,4% (49) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a 55 años. El 70,8% (46) de los representantes encuestados son del sexo. El 40% (26) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 40% (26) superior no universitaria completa. El 58,5% (38) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados. El 41,5% (27) de los de los representantes no presentan profesión alguna. El 38,5% (25) de los de los representantes son administradores. **Respecto a las características de las microempresas.** El 35,4% (23) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro. El 47,7% (31) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes. El 49,2% (32) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento.** El 86,2% (56) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 81,5% (53) de las microempresas realizan financiamiento bancario. El 63,1% (41) de las microempresas no tienen conocimiento de los interés. El 81,5% (53) de las microempresas opinan que las

entidades bancarias otorgaron mayores facilidades. El 55,4% (36) de las microempresas solicito dos veces créditos en el año 2016. El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016. El 52,3% (34) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo. El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el monto solicitado. **Respecto a la capacitación.** El 92,3% (60) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 89,2% (58) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 10,8% (7) recibieron capacitación en Marketing y el 10,8% (7) recibieron capacitación en administración en recursos humanos. El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 66,2% (43) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la rentabilidad.** El 67,7% (44) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 60% (39) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años. El 63,1% (41) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el en capital de trabajo.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The present research work had like general objective, determining and describing the main characteristics of financing, the capacitation and the profitability of them microcomputer and small businesses of the sector I trade, item shops and sale of household appliances of of the district of Calleria, 2017. Investigation was descriptive, in order to carry it out it was worked up with a population of 67 and a sample of 65 microcompanies, whom he applied over a questionnaire of 26 questions himself, using the technique of the opinion poll, obteniéndose the following results: Regarding **the businessmen**. Of the polled microcompanies he establishes himself that the 75.4 % (49) of the representatives of them microcomputer the companies have from 46 55 years. The 70.8 % (46) of the polled representatives become of sex. The 40 % (26) of the polled micro-entrepreneurs come up against secondary complete education; The 40 (26) superior % not complete university student. The 58.5 % (38) of the ones of the company representatives have the condition of married men. The 41.5 % (27) of the ones of the representatives do not present profession any one. The 38.5 % (25) of the ones of the representatives are administrating. **In relation to the characteristics of the microcompanies**. The 35.4 % (23) of the company representatives have between 11 15 years in the item. The 47.7 % (31) of the companies have from 4 7 permanent workers. The 49.2 % (32) of the companies have from 4 7 temporary workers. **In relation to financing**. The 86.2 % (56) of the microcompanies have been financed by third parties. The 81.5 % (53) of the microcompanies accomplish banking financing. The 63.1 % (41) of the microcompanies do not have knowledge of them interest. The 81.5 % (53) of the

microcompanies think that banking houses granted bigger ease. The 55.4 % (36) of the microcompanies I request two times credits in the year 2016. The 86.2 % (56) of the microcompanies they were granted the loan requested the year 2016. The 52.3 % (34) of the microcompanies, granted them short-term credits. The 86.2 % (56) of the microcompanies they were granted the solicited amount. **In relation to capacitation.** The 92.3 % (60) of the representatives of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the granted credit. The 89.2 % (58) of the workers of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the last two years. The 10.8 % (7) received capacitation in Marketing and the 10.8 % (7) they received capacitation managed by the administrator in human resources. The 69.2 % (45) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation is an investment. The 66.2 % (43) of the workers believe that capacitation is relevant for them microcomputer and small businesses. **In relation to the profitability.** The 67.7 % (44) of the workers of the microcomputer and small business believe that financing improves the profitability. The 69.2 % (45) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation improves the profitability. The 60 % (39) of them microcomputer and small businesses I improve his profitability the last two years. The 63.1 % (41) of the microcompanies invested the solicited credit in he in working capital.

Passwords: Financing, microcomputer and small businesses.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento	iv
Hoja de dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	viii
Índice	x
Índice de tablas	xii
Índice de figuras	xix
I. INTRODUCCIÓN	20
II. REVISIÓN LITERARIA	23
III. METODOLOGÍA	84
3.1. Diseño de la investigación	84
3.2. Población y muestra	85
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	86
3.4. Técnica e instrumentos	95
3.5. Matriz de consistencia	96
IV. RESULTADOS	103
4.1. Resultados	103
4.2. Análisis de resultados	129
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	131
Referencias bibliográficas	135

ANEXOS	139
- Carátula	139
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	140
- Declaración Jurada del Artículo Científico	169
- Matriz de Consistencia	170
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	175
- Tabla de Fiabilidad	178
- Base de datos de las encuestas	182

Tablas	Pág
Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	71
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	72
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	73
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de Electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	74
Tabla N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	75
Tabla N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	75
Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	76
Tabla N° 08: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas	

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	78
Tabla N° 09: Número de trabajadores eventuales de las microy pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	79
Tabla N° 10: Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	81
Tabla N° 11: Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	82
Tabla N° 12: Tasa de interés mensual de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	83
Tabla N° 13: Entidades que otorgaron mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	84
Tabla N° 14: Cantidad de veces que solicito crédito que solicitó el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	85
Tabla N° 15: Le otorgaron el crédito que solicitó 2016 las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	87

Tabla N° 16: Plazo del crédito otorgado el año 2016 a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	88
Tabla N° 17: El crédito otorgado fue el monto solicitado el año 2016 por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	89
Tabla N° 18: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Tabla N° 19: Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Tabla N° 20: Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Tabla N° 21: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Tabla N° 22: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91

Tabla N° 23: el financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Tabla N° 24: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Tabla N° 25: La rentabilidad mejoro los últimos dos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Tabla N° 26: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91

Figuras	Pág
Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	71
Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	72
Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	73
Figura N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	74
Figura N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	75
Figura N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	75
Figura N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	76
Figura N° 08: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas	

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	78
Figura N° 09: Número de trabajadores eventuales de las microy pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	79
Figura N° 10: Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	81
Figura N° 11: Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	82
Figura N° 12: Tasa de interés mensual de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	83
Figura N° 13: Entidades que otorgaron mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	84
Figura N° 14: Cantidad de veces que solicito crédito que solicitó el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	85
Figura N° 15: Le otorgaron el crédito que solicitó 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	87

Figura N° 16: Plazo del crédito otorgado el año 2016 a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	88
Figura N° 17: El crédito otorgado fue el monto solicitado el año 2016 por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	89
Figura N° 18: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Figura N° 19: Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Figura N° 20: Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Figura N° 21: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Figura N° 22: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91

Figura N° 23: El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Figura N° 24: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Figura N° 25: La rentabilidad mejoro los últimos dos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91
Figura N° 26: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	91

I. INTRODUCCIÓN

Al ser uno de los pilares básicos de nuestra economía, tanto los pequeños y microempresarios y por tanto su participación es trascendental en el progreso de nuestro país. Si se contará con el soporte preciso podría ser la salida a los problemas económicos y al desempleo de grandes núcleos poblacionales que se presentan en el territorio nacional.

Las pequeñas y medianas empresas comercializadoras de electrodomésticos ascienden en el mercado nacional generando ingresos y empleo. El rápido avance de la tecnología permite a más familias acceder a estos productos que faciliten su trabajo diario en el hogar y en el trabajo. Lo cual exige a estas empresas a ser más competitivas referente a precios, promociones, publicidad, tecnología, infraestructura y recursos humanos. Las actividades principales de este tipo de empresas comercializadoras son la compra de laptops y negociación con los proveedores, así como la venta dirigida y el servicio brindado a sus clientes. Para volverse más competitivas muchas empresas de este rubro toman decisiones a base de la experiencia y resultados anteriores.

Debido al avance acelerado del mundo hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad, implicando grandes retos a los naciones y a las micro y pequeñas empresas (MYPE), referente a variados puntos, como: la generación de empleo, mejora de la competitividad y el desarrollo de las naciones (Flores, 2004), cambiando a las MYPE en un componente fundamental para el sostenimiento y crecimiento de los países en su economía, es así que va adquiriendo en términos cuantitativos realce en el terreno empresarial.

Evolución, tecnología, eficiencia, información. Son conceptos que parecieran estar de moda pero se han convertido en una necesidad urgente más que en un mero artilugio pasajero cuando hablamos de tecnologías de información relacionadas a cómputo, ya que como seres sociales que somos tenemos la necesidad de comunicarnos y relacionarnos haciendo uso de lo que la tecnología va ofreciéndonos.

Hoy en día es imprescindible para ser competentes en casi cualquier mercado, área laboral y hasta en nuestra vida social, tener y saber utilizar un equipo de cómputo, ya que se ha convertido en un acelerador de respuestas, una de las formas más eficientes de comunicación legalmente reconocida.

El constante avance de la tecnología seduce a los consumidores peruanos, quienes están dispuestos a invertir en un nuevo producto con tal de recibir más funcionalidades. «El mercado peruano, en poco tiempo, ha adoptado masivamente el procesador de segunda gama. Esto nos indica que el consumidor valora la tecnología y no necesariamente piensa en lo más económico», señala Santiago Cardona, gerente para el segmento de Consumo de Intel Cono Norte de América Latina.

Esta concepción de relevancia económica de las micro y pequeñas empresas en los países, “ha dado lugar al desarrollo de programas, políticas y otras relacionadas dirigidas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias más conocidas como la del continente Europeo y los países de América Latina”.

Recién en la actualidad las instituciones financieras bancarias y en América Latina y el Caribe, las micro y pequeñas empresas se han convertido en los

motores del desarrollo económico; al mismo tiempo es un eficaz instrumento para batallar contra la pobreza, reduciendo la informalidad e inseguridad. También, cabe recalcar el impulso a la intervención de las mujeres en nuestra sociedad, a los mercados laborales y a la política. Debido a esto, es necesario que la sociedad establezca herramientas propicias para dar el apoyo por medio de la creación de unas no bancarias está tomando medidas efectivas para la mejora del financiamiento hacia las micro y pequeñas empresas. En relación a esto, León de Cermeño y Schreiber nos mencionan que las entidades financieras de las naciones latinoamericanas están efectuando mecanismos financieros propicios hacia la satisfacción de las necesidades financieras crecientes de las micro y pequeñas empresas (León de Cermeño y Schreiber, 1998).

En la Actualidad, en el Perú, las micro y pequeñas empresas están conformando el grueso del tejido empresarial, ya que, del total de empresas habidas en el país son alrededor de 3,5 millones, siendo el 98,4% de micro y pequeñas empresas las mismas que aproximadamente generan el 45% del Producto Bruto Interno (P.B.I), proporcionando el 81% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las MYPE son bajos, en oposición a las medianas y grandes empresas, debido a que sólo el 1,6% (que constituyen dichas empresas) estarían generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI).

No obstante, aun cuando el aporte realizado por las micro y pequeñas empresas es significativa referente a dar solución al desempleo en nuestro país, tal cual lo menciona Flores, no se dan las políticas de apoyo o programas que se

relacionen a la formación y financiamiento que puedan contribuir a la mejora e incremento de la rentabilidad; y sobre todo, garantizar su crecimiento.

Asimismo, son muchos los obstáculos para que las micro y pequeñas empresas puedan convenir al financiamiento, debido a que, desde la perspectiva de la demanda se topan con los altos costos del crédito, la desconfianza de las entidades financieras referente a los proyectos, plazos muy cortos, el pedido de descomunales garantías y demás. Debido a estos problemas, los prestamistas usureros y asociaciones de crédito brindan una salida a la que los micro y pequeños empresarios suelen recurrir.

Actualmente la población de Pucallpa ha crecido exponencialmente y su desarrollo tecnológico también, con lo mismo surgen nuevas necesidades para las empresas ya que su mercado va evolucionando es por eso que el presente tema de investigación trata de dar una posible visión en lo que es la caracterización del financiamiento de las empresas dedicadas a este rubro que es la compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería.

Para finalizar el trabajo de investigación de la tesis, se presentan las conclusiones y recomendaciones obtenidas de la recopilación de información del capítulo anterior que han dado soporte a desarrollar una propuesta de solución que tiene como propósito ayudar a mejorar la productividad empresarial, basándose en las fuentes de financiamiento que existe hoy en día, las cuales son de mucha ayuda para las empresas que recién desean abrirse en este mundo global y empresarial.

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento del Problema

Caracterización del problema

En el Mundo Globalizado en que vivimos, las grandes empresas están en pleno apogeo y su crecimiento económico va en aumento, debido al desarrollo de la ciencia y tecnología, la que ha permitido expandirse en todas las ciudades. Todo esto está también relacionado con el cambio en el nivel de vida de la población.

La revalorización del sector de las micro y pequeñas empresas como elementos productivos de pequeña escala se presentan desde los años 70, a causa de los cambios estructurales así como del aumento de los servicios, dejando de lado al viejo modelo de que son solo empresas las unidades de producción que producen bienes o tangibles dan un giro rotundo desde que las facturaciones por servicios de consultorías empresariales, procedimientos clínicos, soporte técnico tal como el valor que se da al conocimiento como factor de producción de riqueza, comienzan a producir riqueza y dan un valor agregado a los intangibles que con el pasar de los años empiezan a valorizarse como un activo las unidades de infraestructuras o maquinarias en las principales economías; paralelo a la evolución de los servicios informáticos en un contexto en que los cambios se presentan día tras día y que la obsolescencia se cuenta segundo a segundo, ante esto las empresas con el fin de obtener mayor eficiencia se ven en las circunstancias de aminorar, como resultado se vuelven empresas micro o pequeñas.

Estos cambios se han dado en nuestro país especialmente a partir del año 90, donde grandes consorcios económicos trajeron capitales y desarrollaron

grandes empresas de diferentes rubros y que repercutieron en la economía nacional.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito.

Asimismo, en el país de China, las micro y pequeñas Empresas son indispensables en la creación de puestos de empleo y en las empresas son una plataforma básica en la innovación y desarrollo científico. Esta aseveración en realidad no dice algo distinto y tampoco tendría un efecto sino se aclarara en dónde se dio, así como quién lo registró. Esto se presentó como encabezado de un comunicado publicado por el Consejo de Estado de China, después de una prolongada reunión dirigida por el primer ministro de China, Wen Jiabao, de la que da cuenta la agencia china Xinhua. Dicho reconocimiento incluyó el compromiso del estado en realizar el esfuerzo necesario para el apoyo del crecimiento sano de las micro y pequeñas empresas en el país de China.

El Consejo de Estado además solicitó que las entidades bancarias incrementaran el apoyo de créditos a las pequeñas empresas, al sugerirles que dichos préstamos se extiendan con tasas no menores al aumento promedio del crediticio bancario del territorio nacional. También el Consejo de Estado

añadió que las pequeñas instituciones financieras que desempeñen el objetivo de aumento de crédito para los comercios pequeños estarán sujetas a requerimientos menores del coeficiente de reservas bancarias que los bancos grandes; En el territorio nacional acontece lo mismo que en la mayor parte del mundo; Las micro y pequeñas empresas conciben aproximadamente de 80 por ciento de los empleos en el país, aunque por lo general se topan con ciertas dificultades en la obtención de créditos bancarios, ya que estos bancos locales optan por dar créditos a empresas grandes como a las estatales.

Por otro lado es notable que referente al financiamiento los empresarios de las micro y pequeñas empresas no cuentan con la información necesaria, debido a esto es que creen que: "un préstamo, No, porque cobran muy caro", "No, porque luego me quitan mi casa", o No, porque desconocen los beneficios que pueden brindar dichas entidades, este suceso los lleva a recurrir a las entidades financieras que son informales, aun contando con diversas instituciones financieras que son formales teniendo a Cajas Municipales, Cajas Rurales, Banco del Trabajo, Mi Banco, ONG's, cooperativas de crédito y de ahorro y demás..

Por esto y más, a los empresarios de estas micro y pequeñas empresas se les dificulta el triunfo en el mercado aun cuando sean personas con gran ingenio, creatividad y con la capacidad requerida en la resolución de problemas, mas esto no resulta suficiente debido a la falta de conocimiento de los procesos de gestión, desconocimiento sobre el mercado, economía, políticas.

No obstante, en Alemania la economía debe su perfil a los cerca de 3,6 millones de pequeñas y medianas empresas, a los empresarios autónomos y a los trabajadores liberales. En torno al 99,7% de las entidades pertenece al segmento de las Pymes. Considerándose tales las empresas con una facturación anual inferior a 50 millones de euros y menos de 500 trabajadores. Alrededor del 70% de los empleados trabajan en empresas de este prototipo. El 48,9% de las micro y pequeñas empresas opera en el sector terciario, el 31,4% en la industria y alrededor del 19,7% en el comercio. Las Pymes en su mayoría son administradas por sus dueños, es otras palabras, la gran parte del capital está en manos de la dirección empresarial. Comúnmente estas entidades se heredan generación tras generación. Siendo que las empresas familiares forman el 95%. Además en la actualidad casi una de cada tres empresas es administrada por una mujer.

Las pequeñas y medianas empresas alemanas han demostrado ser extremadamente competitivas en los mercados internacionales. El presente documento analiza ese resultado a la luz del concepto de competitividad sistémica. El estudio aclara el concepto de Mittelstand que sintetiza un conjunto de elementos cualitativos y cuantitativos que caracterizan al sector de las pequeñas y medianas empresas productivas alemanas. En segundo lugar, reseña las principales políticas de apoyo adoptadas para fomentar el sector, evidenciando también los límites y los elementos más problemáticos del modelo. Por otra parte, describe el entramado de las relaciones existentes entre los distintos actores institucionales que participan en esta actividad de fomento.

Desde el punto de vista de los países latinoamericanos, estos elementos, junto con la descripción de los complejos sistemas de regulación de los mercados (especialmente de trabajo) vigentes en Alemania, resultan de interés, ya que contribuyen a aclarar la importancia de las redes sociales y productivas y del papel del sector público en el desarrollo de un sistema económico competitivo, intensivo en conocimientos e innovador.

En la actualidad encontramos a gente con el deseo de emprender un negocio mas no lo logran, y todo por no contar con la información necesaria para la formación de un negocio, por ello sucede que suelen chocar ante una pared sin salida, por lo que al comenzar su negocio realizan malas gestiones de su dinero, disminuyendo su capital hasta llegar a la quiebra; pero existen otros casos, en donde as personas pueden tener conocimiento del tipo de negocio, mas tienen desconocimiento de las finanzas y de la contabilidad, como resultado caen en mano de estafadores llegando a lamentablemente a perder hasta su capital.

En el Perú, existe un mercado de oferta y demanda crediticia significativamente corto-placista a costes elevados. Su coste es mayor que en una operación financiera a mediano o largo plazo. Un financiamiento de corto plazo está referido a capital de trabajo, y este financiamiento el que requieren las micro y pequeñas empresas que por su coste mayor quedan impedidas de obtener otros financiamientos a mediano y largo plazo, que le permitirían la renovación de sus activos. A diferencia de ello, son las Medianas y Grandes Empresas las que tienen acceso al crédito por sumas importantes, a mediano y largo plazo, favoreciéndose así de un coste financiero menor. Los recursos

deben ser canalizados a las micro y pequeñas empresas por las distintas instituciones financieras que integran los subsistemas permitidos en la legislación de los países, que en el caso del Perú son:

Coquis (2012), menciona que las entidades Bancarias, Empresas Financieras, Empresas de Arrendamiento Financiero, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y EDPYMES (Empresas de Desarrollo para la PYME). A los tres últimos subsistemas financieros, se les conoce en el Perú como Instituciones Financieras Especializadas en atender a la Micro y Pequeña Empresa denominadas IFIE. A estos subsistemas debe agregarse por excepción, el respaldo de una entidad bancaria privada, que está circunscrita o especializada en apoyar a la micro empresa peruana.

El mundo avanza a una rapidez increíble hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Dicha realidad hace que las naciones se planteen grandes retos respecto a variados temas como la importancia de generar trabajo, mejorar la competitividad, promoción de las exportaciones y lo más importante el desarrollo del país a tasas mayores al 7% anual, lo cual permitiría que en un periodo de 15 años se pueda reducir significativamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que tenemos en la actualidad. Esto nos lleva a la esperanza de promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las micro y pequeñas empresas como un elemento clave.

Para la atención adecuada hacia el mercado exterior es indispensable que tanto el gobierno nacional, regional, las micro y pequeñas empresas y el sector académico concierten un gran proyecto nacional para la diversificación de la

ofertas en mercancías habituales y no habituales, negocios y otros. La base del proceso de esta propuesta tiene al capital social, o sea, un capital humano que cuente con buena salud, con instrucción, con viviendas dignas y servicios de calidad, además de un capital social que tenga la capacidad de construir redes internas y externa que sean proactivas, flexibles y sobre todo que estén prestas a alinearse con lo que se exige en la actualidad. El tercer elemento del capital social es inducir en el país una profunda transformación en las estructuras sociales, políticas, culturales, educativas, etc., donde es necesario la incorporación de las micro y pequeñas empresas.

Las micro finanzas han surgido en los últimos tiempos como contestación a lo inaccesible que se convierten los servicios financieros formales para la gran parte de quienes desean entrar al mundo del negocio. Es por ello que un número cada vez mayor de usuarios con escasos recursos son atendidos por las instituciones de micro finanzas (IMFs) pero la demanda de dichos servicios es aún gigante a la capacidad de estas instituciones. Por lo que, la mayoría de estas instituciones planifican ampliar la cobertura de sus servicios con la finalidad de satisfacer las demandas. Sin embargo, cuando el crecimiento se da de forma acelerada, sus sistemas se ven sobrepasados modificándose la dinámica financiera. Pero las instituciones pueden debilitarse, al no contar con los equipos necesarios en la planificación empresarial y proyecciones.

En los últimos años la micro financiación ha sido considerada una herramienta indispensable para batallar contra la pobreza, porque cuando las familias con pobreza llegan a contar con los servicios financieros formales, esto no llega a ser solo una contribución a la mejora de sus condiciones de vida

sino que llegan a contribuir en el desarrollo económico del país. Aparte de, quienes razonan que es eficiente, ya que algunas instituciones fundadas por la conversión de organizaciones no gubernamentales en micro bancos o Cajas municipales han evidenciándola posibilidad de dar servicio financiero a dichas familias logrando una rentabilidad moderada.

Hoy en día se cuenta con microempresarios que con su ímpetu emprendedor han sabido administrar sus recursos con el fin de generar empresa, y es que hasta hoy en el distrito de Callería cuenta con más de 67 micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro de compra y venta de electrodomésticos; que día a día van en aumento, por la alta demanda de línea blanca entre otros.

Estas micro y pequeñas empresas se encuentran ubicadas toda la ciudad Pucallpa, encontrándose muchas de estas en el casco urbano de la ciudad para ser específicos en el distrito de Callería.

Aunque existen otras tiendas exclusivamente que son distribuidores de este tipo de rubro y tienen más o menos las siguientes características: no cuentan con personal capacitado, sus ventas no superan los 150 UIT. Sin embargo, se desconoce de forma cierta y concreta. Las principales características del financiamiento de dichas micro y pequeñas empresas, por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener financiamiento, entre otros aspectos, por lo expuesto, el enunciado del problema de investigación es el que sigue:

La pregunta relacionada al tema de investigación es la siguiente:

Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017.

Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017.

- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017.

Justificación de la investigación:

El trabajo de investigación se justifica, ya que es indispensable llegar a identificar de forma puntual las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito del distrito de Callería, 2017 porque si bien es cierto es un sector y rubro que cada día tienen nuevos avances tecnológicos y no son ajenos a la globalización el mismo que genera un crecimiento sustantivo o rápido haciendo que estas tengan nuevas necesidades de financiamiento y las mismas puedan acceder a financiamientos que satisfagan las necesidades de las micro y pequeñas empresas y la vez por consiguiente el de la comunidad.

II. REVISIÓN LITERARIA

MARCO CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes internacionales

Dondero (2008), nos menciona que en primer lugar, es necesario especificar lo inapropiado que resulta instaurar un solo e inequívoco concepto de lo que se debe entender por micro y pequeña empresa, debido a la variación que se da dependiendo de la estructura económica, de los objetivos políticos o de la legislación de cada país. Por citar, “en un estudio

realizado sobre pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta, identificó más de 50 definiciones en 75 países diferentes”

No obstante en el Perú, así como en otras naciones Latinoamericanas todavía se sigue con la disposición de catalogar a las empresas por su tamaño, porque entre éstas se encuentran diferencias respecto a niveles de inversión, empleo, tecnología, organización, etc. Mas se debe tener presente que la condición de pequeña o gran empresa, va a depender de las condiciones de las otras empresas a las que son comparadas.

Mazzeo y Nara (2012), investigaron que en la actualidad es bien conocida la relevancia de la micro y pequeña empresa en el sistema económico ya que en la mayoría de los países, especialmente en Argentina, alcanzan elevados porcentajes de significación en cuanto a su participación en el producto bruto interno y en el mantenimiento del empleo. Aunque el carácter heterogéneo de las pequeñas y medianas empresas, impide hacer una generalización, éstas son las 8 que en mayor medida padecen los embates de la coyuntura económica cuando no pueden reaccionar adecuadamente, es decir, se puede distinguir entre micro y pequeña empresa con éxito o sin él en función de la capacidad para reaccionar con habilidad, flexibilidad y rapidez a los retos competitivos actuales. Rosales (1997) señala que las micro y pequeña empresa deben ser insertadas en el proceso de globalización de la economía mundial. En este sentido, las economías nacionales tienen que modificar radicalmente las políticas industriales, es decir producir con tecnologías avanzadas, para incorporarse al intercambio internacional de mercancías y servicios vendiendo y/o comprando de

acuerdo a sus necesidades. Igualmente, revisar de forma continua los modelos gerenciales. Esto con el objeto de que las pequeñas y medianas empresas sean más competitivas. Continúa el autor, diciendo: “con las innovaciones tecnológicas muchas empresas acceden a ella por desarrollar alianzas estratégicas con otras empresas y redes internacionales con la necesidad de distribuir el riesgo de la innovación y aligerar la carga financiera que presenta esta actividad”. Uno de los elementos calificados como cruciales para el desarrollo y crecimiento de la micro y pequeña empresa, es el problema financiero, que puede presentarse tanto al inicio de las actividades como en un determinado momento de la vida de la empresa. Por razones relacionadas a las características de su estructura, las mayores dificultades que confronta este sector está relacionado al escaso acceso a la financiación, así como impedimento para acceder al crédito, lo cual da lugar a tener que enfrentar un mayor costo financiero por tipos de interés más altos y periodos de amortización más corto que los otorgados a las grandes empresas. Las instituciones financieras son muy exigentes en cuanto a documentos y garantías recíprocas, a la hora de otorgar préstamos o líneas de crédito, por lo cual quedan fuera de ámbito la mayoría de las micro y pequeña empresa, quienes no alcanzan a cubrir los recaudos exigidos y cuando los cumplen, se ven afectadas por plazos no acordes a sus necesidades y a tasas de interés excesivamente altas, como reflejo del mayor riesgo percibido, por lo cual estas empresas han visto restringidos sus planes de expansión.

Triveño (2012), Si la micro y pequeña empresa quisiera continuar como tal, “es necesario que alcance alcanzar altos niveles de especialización que les pueda permitir situarse en nichos de mercado con llamativos márgenes. Pero si quisiera continuar en segmentos de bajo valor agregado formar alianzas, ganar escala y duplicar la calidad del servicio de las grandes empresas, es el camino a seguir”. Si se elige una solución intermedia, esto no permitirá que el Perú mejore su productividad sino que llevará a miles de compatriotas a que sigan laborando en unidades económicas estériles sin tener la posibilidad de desarrollarse.

Antecedentes nacionales

Crecemypes (2008), define que la micro y pequeña empresa es en el Perú un motor generador de empleo, ingresos y descentralización. El Estado debe participar activamente en la promoción y desarrollo de este sector, ya que hay que aprovechar el emprendimiento de los peruanos y las ganas de trabajar, si se aprovecha este motor, el desarrollo se encontraría mucho más cerca, ya que se disminuiría el nivel de desempleo, pobreza y centralización en el Perú.

Lo importante es que no se deje de lado a este sector, también se apela a los lectores a fomentar la formalización de empresas y participar del cambio que se necesita para alcanzar los objetivos que el país. En la década de los 80 en nuestro país se plantearon diversas propuestas sobre las pequeñas y micro empresas, no obstante, no es hasta 1,990 que se hace visible el aporte de las micro y pequeña empresas tanto a la economía como el desarrollo nacional.

Hasta ese entonces, las micro y pequeñas empresas eran consideradas como una estrategia de sobre vivencia en los sectores populares. En el año 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedad de Caución Mutua y Sistema de Garantía para las micro y pequeña empresas, en la ciudad de Burgos, España. En la que participaron países como: España, Portugal, Brasil Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México, República Dominicana; donde los temas a tratar fueron la convivencia de crear y profundizar, una corriente de opinión sobre ¿Qué entiende por micro y pequeña empresas?, se llegó a la conclusión de que micro y pequeña empresas es la abreviatura que pude utilizar cada estado, identificando a la micro y pequeña empresa.

Los avances tecnológicos y los procesos de globalización abrieron paso a nuevos mercados y por lo tanto nuevos desafíos para las micro y pequeña empresas del país. Por un lado la apertura comercial, que en las últimas décadas ha incrementado radicalmente las exportaciones peruanas, así mismo elevando el nivel de crecimiento económico. Y por otro lado las micro y pequeña empresas, paulatinamente manifiestan un cambio en la economía. Siendo así la más importante en el país.

Huamán (2012), artículo alega que el análisis y la evaluación final de la escenario de las micro y pequeña empresas en el país, por donde si le mire y cualquier otro apelativo se le anteponga, su presencia y su contribución al fisco nacional siempre serán de valor, esencialmente porque “las micro y pequeña empresas es el aliado del Estado, contra la pobreza e incluso contra el caos social”, se comprende que si no habría la

autogeneración de empleo, cuántos inestables o indigentes hallaríamos por las calles de las ciudades por lo largo y ancho del territorio nacional. Peor aún si todos los excedentes de la PEA laboral, se volvieran en malhechores o drogadictos, eso es lo que están buscando las autoridades o los gobernantes.

Al ser aliados del Estado, pero no ser reconocidos como tal, suelen ser oprimidos, por esto se pierde la voluntad de llegar al cumplimiento de las normas, al no promoverse la mejora de la situación económica insegura en la que se hallan. Para revalidar, respecto al valor de las micro y pequeña empresa, los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas – micro y pequeña empresas, a pesar de las ventajas y bondades que tiene, y como las cifras oficiales del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (micro y pequeña empresa), lo muestran, en la actualidad representan el 98% del total de empresas a nivel nacional, ocupan el 80.7% de la PEA, el 91.8% del empleo del sector privado, 26.7% del mercado ocupacional, 38.5% de la PEA auto empleada y de 36.5% de empleados por cuenta propia no están calificadas, estas condiciones manifiestan que las micro y pequeña empresas, son las que están sobrellevando la crisis de desempleo. No obstante es el sector que no tiene el soporte económico ni en promoción, entre otras, así como no contar con normas promotoras, que pueda permitirles competir en igualdad de condiciones, y otra de las ventajas, es que su producción están destinados además del mercado nacional al internacional, por lo que su viabilidad necesita con premura de las “actividades de promoción económica”, acorde con sus necesidades reales

como primer medio y componente, para la motivación de una actitud positiva así como la urgencia de convenir y que se logre el apoyo de los gobiernos locales y regionales, quienes tienen la obligación de cumplir con el rol promotor, para el progreso del sector productivo tal como de darse la promoción del fortalecimiento y desarrollo local sostenible, lo cual es bien merecido.

No solo los gobiernos o funcionarios han de dar apoyo moral sino que la sociedad en sí, ya que los microempresarios, forman parte de ésta, siendo que sin importar de la región que sean o sean emigrantes del interior del país, nos encontramos en la nueva era del desarrollo de la ciencia y la tecnología, por tanto debemos de apoyarnos mutuamente y no ser mezquinos.

P. Huamán concisa de la situación frente al Estado de las micro y pequeña empresa, no está demás ratificar, que se dará un cambio siempre y cuando se tome decisiones políticas el gobernador de turno, decisiones tras decisiones sin dejar que la historia nos juzgue, más bien logremos una cultura empresarial con la historia y dentro de la historia, teniendo presente al sector micro y pequeña empresa, como “Política de Estado”, no dejando pasar el tiempo que es de sumo valor.

Cabe recalcar que, el Banco Central de Reserva, en el año 2009 considero la Importancia de proveer el acceso de financiamiento de las micro y pequeña empresas, sabemos que el financiamiento informal va de la mano con altas tasas de interés, así como de créditos inaccesibles, esto es lo

que limita el crecimiento y capacidad de desarrollo, afectando la rentabilidad de las micro y pequeña empresas.

En nuestro país carecemos de una cultura crediticia dando como resultado la restricción o lo limitado que las Microempresas tienden respecto a la realización de inversiones cada vez mayores así como el acceso a mercados nacionales e internacionales, a esto se suma la falta o poco conocimiento y acceso a la tecnología.

Konja (2010), llego a las siguientes conclusiones: .-La apertura económica del Perú en los noventa, dejó al descubierto las principales falencias de las micro y pequeña empresas peruanas ya establecidas, en contraste con las micro y pequeña empresa de otros países, avances tecnológicos, altos índices de productividad, excelentes indicadores de gestión, factores de tipo cultural, disposición natural a la cooperación, solidaridad y confianza en el otro (instituciones y grupos de actores económicos) y muy especialmente, la presencia de una política efectiva de promoción internacional hacia las micro y pequeña empresas. .- La actividad empresarial privada es única y es por ello que las micro y pequeñas empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al tercer censo nacional económico. El comercio exterior del Perú representa el 0,2% del comercio mundial de mercancías, el 0.4% del comercio exterior de bienes de los países en vías de desarrollo, el 17% del comercio exterior de la comunidad andina y el 3% del comercio exterior de América latina. .- El Perú cuenta con varios sectores con ventajas competitivas potenciales, entre

estos sectores están: Textil, confecciones, pesquero, agropecuario, agroindustrial, bienes de capital y sus servicios, forestal maderero, mineros y derivados de metales no ferrosos, turismo, artesanía y medicina natural. Es notorio la carencia de socios estratégicos en materia de transferencia tecnológica. .- Una de las razones por el que las micro y pequeña empresas no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial.

Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONG's, Cajas municipales y Cajas rurales aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las micro y pequeña empresas puedan palanquearse financieramente. Se considera que en el sector de los micro empresarios textiles se tiene una escasa cultura financiera debido a la falta del conocimiento de COFIDE (Corporación financiera de desarrollo) como entidad que maneja importantes líneas de créditos para las micro y pequeña empresas. Los micro empresarios textiles no solo desconocen el apoyo financiero que brinda COFIDE para impulsar su desarrollo, sino que además, por desconocimiento no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento.- La falta de apoyo financiero por parte del estado es compensada por el crecimiento en las micro y pequeña empresas de algunas fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región.

López (2010), Hoy en día las empresas se desarrollan en un ambiente de Constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes

factores que se manifiestan alrededor de ellas. Es interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores están constantemente buscando estrategias para generar ventaja competitiva.

Una ventaja que se tiene al ser pequeña empresa es la flexibilidad, la cierta simplicidad y las relaciones personales que pueden llegar a ser una ventaja competitiva con base a una administración adecuada. Lo anterior nos puede hacer reflexionar en que no solo las grandes empresas tienen todas las ventajas de mercado, y cabe recalcar que muchas empresas pequeñas no tienen éxito debido a que no son capaces de competir con los grandes competidores.

Según lo escrito por estos autores las micro y pequeña empresas en el territorio nacional deben entenderse como una unidad básica económica, para lograr el desarrollo sostenible del país, son células económicas que al unir las o asociarlas constituyen órganos independientes que formarían un cuerpo fuerte y sólido que bajo un cerebro integrador y promotor de las micro y pequeña empresas podría empezar a correr hacia el desarrollo del país.

Las Micro y Pequeñas Empresas son unidades económicas generadoras de empleo, generalmente conformadas por familiares. Las micro y pequeña empresas son Pequeñas y Medianas Empresas que mueven toda la economía de un país ya que son fuentes generadoras de ingreso y desarrollo para un país.

Prado (2010), en su investigación “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las micro y pequeñas empresas textil – confecciones de Gamarra”, en la que se manifiesta que el obstáculo de las micro y pequeñas empresas de textil confecciones de Gamarra, es el financiamiento. Fueron evaluadas 81 micro y pequeñas empresas, a través de sus gestores que fueron encuestados y entrevistados, llegando a la conclusión que el origen del financiamiento de las micro y pequeñas empresas es el capital de trabajo, por ello es necesario que los microempresarios cuenten con conocimiento de los instrumentos de gestión para el correcto uso de los recursos, con el fin de optimizar la gestión empresarial y permitir el desarrollo y crecimiento de las MYPES en el país Perú, indicó el autor.

Como punto final exhortó que todo financiamiento debiera de ser evaluado técnicamente, investigar sobre las opciones más acertadas respecto a tasas de interés, plazos de crédito, en renta, en viabilidad de contrato con el financista, tener conocimiento de los términos en que se obtiene un financiamiento, cuando endeudarse, para la toma de decisiones acertadas que permitan la obtención de una rentabilidad propicia.

Villarán (2008), dice que más de 3 millones 217 mil 479 o el 99.64%, son micro y pequeña empresas; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año.

Por otra parte, como algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas, representa el 74.26% del total de micro y pequeña

empresas, a esto se suma el hecho de que según muestran los datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en el Perú, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (MYPES), pero paradójicamente a este hecho desaparecen 200 mil micro y pequeña empresas al año; es decir existe un crecimiento del sector de alrededor de 100 mil empresas.

En tal sentido, la información estadística revisada, nos muestra un sector poco institucionalizado, donde aún es necesario invertir muchos esfuerzos así como, recursos estatales para alcanzar un desarrollo sostenible, de dichas unidades económicas de bajo nivel.

Asimismo la absorción de la PEA (Población Económicamente Activa), las micro y pequeña empresas atrajeron en el año 1999, alrededor del 42.23% de la PEA Regional (Centty, 2008), mientras que en el año 2002, ellas brindaron trabajo o un subempleo, al 45.82% de la PEA a nivel regional (Centty 2008). En conclusión el presente estudio estableció que para el presente año 2011, el tamaño promedio de empleados de las micro y pequeña empresas, es de 3.62 trabajadores, y siendo 111 mil 191 MYPES estimadas para el mismo año.

Antecedentes regionales y locales

Coelho (2015), Nos señala en su investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro boticas, del distrito de Callería – 2014, llega a los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que los representantes legales son adultos porque sus edades se encuentran entre 26 a 30 años de edad en un 40%. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas El 60% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El 40% de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro.

Respecto al financiamiento El 60% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 60% de las empresas han sido financiados por cajas municipales. El 40% de las empresas solicitaron cinco créditos el 2014. El 2015 el 40% de las empresas solicitó cuatro créditos. Al 33,3 % de las empresas se les otorgó cuatro préstamos el 2014. Al 73,3% de las empresas se les otorgó el préstamo a largo plazo el 2014. Al 53,3% de las empresas se les otorgó créditos de 10000 a 20000 nuevos soles en el 2014 y en el 2015 al 46,7 de las empresas se les otorgó de 10000 a 20000 nuevos soles.

Respecto a la rentabilidad El 40,0% de las empresas invirtieron en el Mejoramiento y/o Ampliación del Local.

Mosquera (2014), Nos señala en su investigación Caracterización del financiamiento de la captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito Yarinacocha, periodo 2014, llega a los siguientes resultados: Respecto a las características de las las micro y pequeñas empresas. El 53,8% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El

46,2% de los representantes de la empresa tienen entre 0 a 2 años en el rubro. El 69,2% de las empresas son formales. El 46,2% de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. El 53,8% de las empresas tiene como motivo de su formación la subsistencia.

Respecto al financiamiento. El 53,8% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 53,8% de las empresas han sido financiados por cajas municipales. El 46,2% de las empresas solicitaron cuatro créditos el 2014. El 2015 paso lo mismo. Al 46,2 % de las empresas se les otorgó cuatro préstamos el 2014. Al 61,5 % de las empresas se les otorgo el préstamo a largo plazo el 2014. Al 53,8% de las empresas se les otorgó créditos de 40001 a 60000 nuevos soles en el 2014 y en el 2015 se les otorgó la misma cantidad.

Respecto a la rentabilidad. El 46,2% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el Capital de trabajo

Ríos (2015) Nos señala en su investigación Caracterización del financiamiento de la captación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del distrito Yarinacocha, periodo 2014, llega a los siguientes resultados:

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas. El 63,2% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El 47,4% de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro. El 73,7% de las empresas son formales. El 36,8% de las empresas tienen de 7 a 11 trabajadores

permanentes. El 63,2% de las empresas tiene como motivo de su formación la subsistencia.

Respecto al financiamiento. El 63,2% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 52,6% de las empresas han sido financiados por otras entidades. El 42,1% de las empresas solicitaron seis créditos el 2014. El 2015 de igual forma. Al 41,2 % de las empresas se les otorgó cuatro préstamos el 2014. Al 63,2 % de las empresas se les otorgo el préstamo a largo plazo el 2014. Al 52,6% de las empresas se les otorgó créditos de 80001 a más nuevos soles en el 2014 y en el 2015 al 57,9% de las empresas se les otorgó de 80001 a más nuevos soles.

Respecto a la rentabilidad. El 42,1% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el Mejoramiento y/o Ampliación del Local.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del financiamiento

Del parámetro de lo teórico, la evolución de las empresas en el tema de financiamiento se llegó a varias explicaciones y algunas veces están contrapuestos.

“La Teoría de Financiamiento, averiguaron que las armonías entre costos y ventajas del endeudamiento que una entidad o un sector económico puede tener; consentirá al fundamento de valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que serán utilizadas para el crecimiento de los niveles de capital en las empresas, y estas estarían siendo utilizados en diversas operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, y alcanzar un nivel máximo”.

La tesis de M&M se propone tres propuestas las cuales son:

Proposición I “Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin que importe en lo absoluto de dónde se han originado los recursos financieros que los han financiado; o sea que, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son autónomos de su estructura financiera”. (Brealey y Myers, 1993).

Proposición II, “Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada se desarrolla equitativamente a su grado de endeudamiento; en otras palabras, la utilidad asequible que los accionistas esperan conseguir de las acciones de una empresa que concierne a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento” (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III. “Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión debe ser totalmente autónoma a la forma como se financie la empresa, y debe al menos de ser equivalente a la tasa de capitalización que el mercado emplea a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; o sea, la tasa de retorno demandada en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada” (Fernández, 2003).

La Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

Esta teoría de jerarquía de la estructura de capital (Myers y Majluf, 1984), “La Teoría de la Jerarquía Financiera” es una de las más

acreditadas al momento de exponer la decisión de financiación en relación al apalancamiento corporativo. Descansando así dicha teoría en la existencia de una información con asimetrías, asociadas a las empresas y los mercados de capitales, hablando en relación de las oportunidades de inversión y de los activos actualmente tenidos. Lo que nos indica que, respecto a los inversores externos, los directores de la organización con frecuencia cuentan con mejor información referente al estado de la compañía. Así mismo, las empresas asumen los costos que son el resultado de la información asimétrica a parte de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos. Por lo que, las empresas eligen autofinanciar sus inversiones, luego pasan a la deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y por último con acciones, todo esto con el fin de disminuir éstos y otros costos de financiación,

Esta teoría de jerarquización financiera de preferencias (Pecking Order) adquiere dichas ideas para desarrollar e implantarla existencia de un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Como muestran los postulados de esta teoría, lo que fija la estructura financiera de las empresas es el propósito de financiar nuevas inversiones, en primer lugar de forma interna con capitales propios, luego con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, subsiguientemente con deuda pública siempre en cuando brinde menor su valuación que las acciones y con nuevas acciones posteriormente.

En financiamiento contamos con el financiamiento a corto plazo y largo plazo.

El financiamiento a corto plazo, está conformado por lo siguiente:

- **Crédito comercial:** Utilidad realizado a las cuentas por pagar de las empresas, del crédito pasivo a corto plazo acumulado, tales son los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del crédito de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Este financiamiento a corto plazo se da cuando las empresas lo adquieren a través de las entidades bancarias estableciendo así funcionales relaciones.
- **Pagaré.** Este es la “herramienta negociable el cual es una promesa incondicional por escrito, que se dirige de una persona a otra, firmada por el que formula el pagaré, realizando el compromiso el pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta suma de dinero en relación a sus intereses de una tasa especificada a la orden y al que lo porte”.
- **Línea de crédito:** esto nos indica la disponibilidad de dinero siempre en la entidad bancaria que se da durante un lapso de tiempo convenido con antelación.
- **Papeles comerciales:** Este tipo de financiamiento a corto plazo, se refiere a los pagarés no garantizados de las grandes e importantes compañías que son recibidas por los bancos, las corporaciones de seguros, los fondos de pensiones así como algunas de las empresas industriales que deseen invertir a corto plazo sus recursos temporales que exceden.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** este

financiamiento se refiere en ofrecer las cuentas por cobrar de la empresa a un factor sea este un agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar, acorde a un convenio anticipadamente negociado, para obtener recursos que se inviertan en las empresas.

- **Financiamiento por medio de los inventarios:** esto consiste en utilizar el inventario de la entidad empresarial como garantía de un préstamo, donde el acreedor posee el derecho de tomar posesión de dicha garantía, siempre en cuando se incumpliera con lo pactado.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por lo siguiente:

Hipoteca: Se da cuando una propiedad del adeudado pasa a manos del prestamista que viene a ser el acreedor con la finalidad garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es cuando existe en la organización a la que pertenece una participación de patrimonios o de capital de un accionista.

Bonos: Este es el elemento escrito certificado, donde el prestamista realiza una oferta incondicional, de hacer el pago con una suma específica y en un determinado tiempo es decir, contiguo a los intereses calculados, a una tasa acordada y en fechas establecidas.

Arrendamiento Financiero: Este es un contrato de negocio realizado entre el dueño o acreedor de los bienes y la empresa o arrendatario, a quien se le es permitido el uso de esos bienes durante un tiempo establecido y por medio de un pago de una renta fijada,

las condiciones estipuladas variaran acorde a la situación que surja y a las necesidades que tenga el acreedor y arrendatario.

La teoría de las inversiones en capital humano. Esta teoría de las inversiones en capital humano diseñada por Becker (1964) “es una de la dominante respecto a las inversiones en capacitación de la mano de obra. Es interesante la evolución que se dado a través, del tiempo ya que ésta fue concebida en un inicio para la explicación de aspectos del ciclo de vida de la gente, pero últimamente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas” (Leuven, 2001).

Dicha teoría idea a la capacitación como una inversión para el empleador y a los personales: esto puede ser incrementando a la productividad del trabajo esperada en la firma pero se incurre en costos. Para explicar, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, las que serán comparadas con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta “Este modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, se propuso en uno de los trabajos pioneros” (Becker 1964). Este modelo adjudica que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos.

Ampliando el modelo: capacitación bajo competencia imperfecta Este modelo básico de una perfecta competitividad es muy distinguido aunque sea teórico en esencia y que a causa de información

pobre, resulta complicada la evaluación empírica de sus principales predicciones. Además en esta teoría se hallaron ciertas anomalías en recientes estudios, entre las que resaltan dos. La primera anomalía resulta de ciertos estudios (Noll, 1983; Stern and Ritzen, 1991; Osterman, 1993) donde se hallaron que por lo menos en naciones como Japón, Alemania y USA, diversas empresas ofrecen la oportunidad de practicantes o pasantes a ingresar al mercado laboral, donde se les brinda una preparación general y dicha capacitación es pagada por las empresas. La segunda anomalía que hallamos es el otro extremo, pues esto se adquiere por una práctica muy extendida donde quienes emplean no brindan capacitación a los practicantes o pasante y tampoco reciben un pago justo, es así que se benefician más de su producto marginal durante su fase de preparación que de sus habilidades una vez preparados.

La teoría del aprendizaje organizacional y las capacidades tecnológicas.“Las capacidades empresariales forman la base de los conocimientos productivos de la firma, es así que forman parte del espacio de la firma y más que al espacio de los individuos”. Se trata de “conjuntos de rutinas productivas de naturaleza altamente tácita y social, y son operadas por equipos de individuos para un propósito estratégico” (Foss, 1996). Las capacidades son desde cualquier punto de vista, conocimiento específico a la firma. Bell y Pavitt (1993) diferencian dos tipos de capacidades empresariales:

Capacidades productivas, precisada como las capacidades de la empresa para alcanzar un nivel de producción que sea eficiente, con un stock de capital, trabajo y de tecnología instaurados. El conocimiento productivo es tácito, ya que esto se adquiere a través de un proceso de “aprender haciendo” que lleva un largo lapso de tiempo. Aún más, mucho del conocimiento productivo es conocimiento distribuido, ya que es movilizadora y realizada por muchas personas que son partícipes del proceso.

Capacidades tecnológicas, estas adicionan aquellos recursos vitales para generar, administrar y hacer frente a los frecuentes cambios que se dan en el mundo de la producción, sobre todo en la era de globalización. Son de tres tipos estas acciones que generan capacidad tecnológica, tales como: innovaciones, capacitación profesional y vínculos con el exterior. Dichas capacidades son indispensable en un mundo que se encuentra en constante cambio por lo que requiere contar con habilidades específicas y también tener la capacidad de generar y administrar el cambio que el exterior impone a la firma, lo que a su vez depende de conocimientos gerenciales y técnicas, experiencia práctica y que tengan vínculos con otras firmas. Solo si las empresas cuentan con estas capacidades pueden contar con una ventaja de productividad sobre su competencia.

Teorías de la rentabilidad

El análisis de Rentabilidad de la empresa, nos presenta que a partir de la observación y de la experiencia, es posible implantar

expectaciones notables sobre los futuros rendimientos que puede brindar una inversión determinada. Debido a ello, el análisis de la rentabilidad de una cartera empieza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, luego y a partir de los convenientes desarrollos, concluir con la formación de una cartera determinada que puede ser considerado como óptimo por el decisor financiero.

Es así que, el tema se centra en exponer cómo, se crean a partir de las expectativas de las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Este es el fin, como lo indica el título del artículo, el de llegar a un óptimo modelo de selección de carteras.

Micro y pequeña empresas. “Son unidades económicas que son operadas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de negocio o gestión empresarial, la que realiza actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente” (Dec. Leg. N° 1086).

Cabe mencionar que, las micro y pequeñas empresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo como tal ser conducidas directamente por su dueño o persona individual. No obstante, podría adoptar de modo voluntario la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias

previstas por la ley. Es así que las microempresas debe de contar con las siguientes características: Las microempresas deben de presentar de 1 a 10 empleados y sus niveles de ventas anuales es como máximo es de 150 UIT y las pequeñas empresas presentan de 1 a 100 trabajadores y sus niveles de ventas anuales es como máximo es de 1700 UIT.

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

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

Por otra parte son consideradas como características generales respecto al comercio y administración de las micro y pequeñas empresas la siguiente:

- Administración independiente. En la mayoría de casos son dirigidas por los mismos propietarios.
- Área de operación relativamente pequeña, respecto al espacio.
- Insuficiente especialización en el trabajo. No tienen la costumbre de usar técnicas de gestión.
- Emplean alrededor de entre cinco y diez personas. La que depende en gran medida de la mano de obra familiar.

- La actividad que realizan es intensiva en mano de obra mas no en capital. Pero lamentablemente Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Leyes de las Micro y pequeña empresas

LEY N° 30056 EL

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

POR CUANTO: El Congreso de la República Ha dado la Ley siguiente:

EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA; Ha dado la Ley siguiente:

LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

TÍTULO I

MEDIDAS PARA FACILITACIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA

CAPÍTULO I ELIMINACIÓN DE BARRERAS BUROCRÁTICAS A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Artículo 1. Modificación del segundo párrafo del artículo 26 BIS del Decreto Ley 25868, Ley de Organización y Funciones del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual INDECOPI

Modifícase el segundo párrafo del artículo 26 BIS del Decreto Ley 25868, el que queda redactado de la siguiente manera: “(...)

La Comisión impondrá sanciones al funcionario, servidor público o a cualquier persona que ejerza funciones administrativas por delegación, bajo cualquier régimen laboral o contractual, que aplique u ordene la aplicación de la barrera burocrática declarada ilegal y/o carente de razonabilidad, en los siguientes supuestos:

- a. Cuando se incumpla el mandato de inaplicación o eliminación de la barrera burocrática declarada ilegal y/o carente de razonabilidad.
- b. Cuando apliquen restricciones tributarias al libre tránsito, contraviniendo lo establecido en el artículo 61 del Texto Único Ordenado de la Ley de Tributación Municipal, aprobado por Decreto Supremo 156-2004-EF.
- c. Cuando en un procedimiento iniciado de parte se denuncie la aplicación de barreras burocráticas previamente declaradas ilegales y/o carentes de razonabilidad en un procedimiento de oficio, consistentes en:
 1. Incumplir disposiciones legales en materia de simplificación administrativa.

2. Incumplir disposiciones legales que regulen el otorgamiento de licencias, autorizaciones y permisos para la ejecución de obras y realización de actividades industriales, comerciales o de servicios, públicos o privados.
3. Incumplir disposiciones legales que regulen el despliegue de infraestructura en servicios públicos.
4. Otras disposiciones administrativas declaradas ilegales y/o carentes de razonabilidad previamente por la Comisión.

Para el inicio del procedimiento sancionador de los supuestos previstos en el literal c) del presente artículo, es requisito que la resolución de la Comisión que declara la barrera burocrática ilegal o carente de razonabilidad sea publicada previamente en el diario oficial El Peruano y haya quedado firme o fuera confirmada por el Tribunal del INDECOPI.

El INDECOPI reglamenta la forma de difusión de las resoluciones para conocimiento de los ciudadanos, agentes económicos y entidades interesadas. El costo de la publicación en el diario oficial será asumido por la entidad denunciada.

d) Cuando en un procedimiento iniciado de parte o de oficio la barrera burocrática es declarada ilegal como consecuencia de cualquiera de los siguientes supuestos:

1. Exigir requisitos adicionales a los máximos establecidos en la Ley 28976, Ley Marco de Licencia de Funcionamiento; y en la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de

Edificaciones, o en aquellas disposiciones legales que las sustituyan o complementen.

2. Exigir derechos de tramitación que superen la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) vigente, conforme a lo establecido en el artículo 45 de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, o en la norma que lo sustituya.

3. Exigir requisitos no incluidos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos de la entidad, conforme a la Ley 27444.

4. Establecer plazos mayores a los señalados en los dispositivos legales que regulan el otorgamiento de licencias, autorizaciones y permisos, así como al despliegue para la ejecución y/o implementación de infraestructura en servicios públicos a que hacen referencia los numerales 2 y 3 del literal c) del presente artículo.

5. Aplicar regímenes de silencio administrativo sin observar lo dispuesto en la Ley 29060, Ley del Silencio Administrativo, o la que la sustituya.

6. Exigir documentación y/o información prohibidas de solicitar conforme a lo establecido en los artículos 40 y 41 de la Ley 27444.

En los supuestos señalados en el literal d), la sanción se impondrá en la misma resolución que declare la ilegalidad, sin que sea necesaria la publicación previa. Para dichos efectos, la sanción recaerá sobre la entidad pública, la cual podrá disponer las acciones

necesarias para la recuperación del monto de la multa entre aquellos que resulten responsables, conforme al marco legal vigente.”

Artículo 2. Incorporación de los párrafos cuarto, quinto, sexto y séptimo al artículo 26 BIS del Decreto Ley 25868,

Ley de Organización y Funciones del Instituto de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual-INDECOPI Incorpórase al artículo 26 BIS del Decreto Ley 25868 los párrafos cuarto, quinto, sexto y séptimo siguientes: “(...)

Los procedimientos de oficio también pueden originarse en información proporcionada por colegios profesionales, asociaciones de defensa de derecho del consumidor, asociaciones representantes de actividades empresariales, entidades estatales que ejerzan rectoría en asuntos de su competencia y el Consejo Nacional de la Competitividad. Las sanciones pueden ser desde una amonestación hasta una multa de veinte (20) UIT, de acuerdo a la siguiente escala: falta leve, amonestación o multa hasta 2 UIT; falta grave, multa hasta 10 UIT; y falta muy grave, multa hasta 20 UIT. Para imponer la sanción, la Comisión evaluará la gravedad del daño ocasionado, la reincidencia y/o continuidad de la comisión de la infracción, la intencionalidad de la conducta y otros criterios según el caso particular. La tabla de graduación, infracciones y sanciones será aprobada mediante resolución de Consejo Directivo del INDECOPI.

La potestad sancionadora de la Comisión se ejerce sin perjuicio de la responsabilidad administrativa y civil y/o de la formulación de la denuncia penal correspondiente y de la declaración de ilegalidad y/o carente de razonabilidad de la barrera burocrática. El INDECOPI remitirá información sobre los resultados del procedimiento sancionador al órgano de control interno de la entidad a la que pertenece el funcionario infractor, a fin de que disponga las acciones correspondientes.

Asimismo, la facultad de sanción se ejerce sin perjuicio de lo establecido en el cuarto párrafo del artículo 48 de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Asimismo, lo establecido en el citado párrafo es de aplicación para los procedimientos de oficio o iniciados de parte.”

Artículo 3. Modificación del artículo 7 del Decreto Legislativo 807, Ley sobre Facultades, Normas y Organización del INDECOPI

Modifícase el artículo 7 del Decreto Legislativo 807, Ley sobre Facultades, Normas y Organización del INDECOPI, el cual queda redactado de la siguiente manera:

“Artículo 7º.- Pago de costas y costos.- En cualquier procedimiento contencioso seguido ante el INDECOPI, la comisión o dirección competente, además de imponer la sanción que corresponda, puede ordenar que el infractor asuma el pago de las costas y costos del proceso en que haya incurrido el denunciante o

el INDECOPI. En los procedimientos seguidos de parte ante la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas, se podrá ordenar el pago de costas y costos a la entidad que haya obtenido un pronunciamiento desfavorable.

En caso de incumplimiento de la orden de pago de costas y costos del proceso, cualquier comisión o dirección del INDECOPI puede aplicar las multas de acuerdo a los criterios previstos en el artículo 118 de la Ley 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor.

Quien a sabiendas de la falsedad de la imputación o de la ausencia de motivo razonable denuncie a alguna persona natural o jurídica, atribuyéndole una infracción sancionable por cualquier órgano funcional del INDECOPI, será sancionado con una multa de hasta cincuenta (50) Unidades Impositivas Tributarias (UIT) mediante resolución debidamente motivada.

La sanción administrativa se aplica sin perjuicio de la sanción penal o de la indemnización por daños y perjuicios que corresponda.”

CAPÍTULO II

MEDIDAS PARA LA SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA DEL RÉGIMEN ESPECIAL DE RECUPERACIÓN ANTICIPADA DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

“Artículo 1º.- Norma General

1.1 A los fines del presente Régimen Especial de Recuperación Anticipada se entiende por: (...)

f) Beneficiario: A las personas naturales o jurídicas que se encuentren en la etapa pre productiva del proyecto, suscriban un Contrato de Inversión para la realización de dicho proyecto y cuenten con la Resolución Ministerial a que se refiere el numeral 3.3 del artículo 3 del presente Decreto Legislativo, que los califique para el goce del Régimen.

g) Compromiso de Inversión: Al monto de inversión a ser ejecutado a partir de la fecha de la solicitud de suscripción del Contrato de Inversión, en el caso de que a dicha fecha la etapa pre productiva del proyecto ya se hubiere iniciado; o a partir de la fecha de inicio de la etapa pre productiva contenida en el cronograma de inversión del proyecto, en el caso de que este se inicie con posterioridad a la fecha de solicitud. (...)

Artículo 3º.- Del acogimiento al Régimen (...) 3.3 Mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el goce del Régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que otorgarán la Recuperación Anticipada del IGV, para cada Contrato.

Artículo 7º.- Bienes, servicios y contratos de construcción comprendidos en el Régimen

7.1 Los bienes, servicios y contratos de construcción cuya adquisición dará lugar a la Recuperación Anticipada del IGV serán aprobados para cada Contrato de Inversión en la Resolución Ministerial a que se refiere el numeral 3.3 del artículo 3°.

(...) 7.3 Los bienes, servicios y contratos de construcción cuya adquisición dará lugar al Régimen son aquellos adquiridos a partir de la fecha de la solicitud de suscripción del Contrato de Inversión, en el caso de que a dicha fecha la etapa pre productiva del proyecto ya se hubiere iniciado; o a partir de la fecha de inicio de la etapa pre productiva contenida en el cronograma de inversión del proyecto, en el caso de que este se inicie con posterioridad a la fecha de solicitud.”

CAPÍTULO III

SIMPLIFICACIÓN DE AUTORIZACIONES MUNICIPALES PARA PROPICIAR LA INVERSIÓN EN MATERIA DE SERVICIOS PÚBLICOS Y OBRAS PÚBLICAS DE INFRAESTRUCTURA

“Artículo 5°. Silencio administrativo positivo Las autorizaciones municipales que se requieren para abrir pavimentos, calzadas y aceras de las vías públicas, ocupar las vías o lugares públicos o instalar en propiedad pública la infraestructura necesaria para conexiones domiciliarias, instalación, ampliación o mantenimiento de redes de infraestructura de servicios públicos señalados en el artículo 2° del presente Decreto Legislativo, se

sujetan a silencio administrativo positivo, cumplido el plazo de cinco (5) días hábiles, contado desde la presentación de la solicitud respectiva.

Artículo 6°. Requisitos exigibles para la realización de obras de infraestructura (...)

6.4 En los casos en que se requieran implementar desvíos del tránsito vehicular con ocasión de las obras mencionadas en el párrafo precedente, bastará una comunicación por parte de las empresas públicas o privadas o entidades del sector público que prestan los servicios públicos detallados en el artículo 2° del presente Decreto Legislativo, señalando la fecha de la ejecución de la misma y el plan de desvío con la finalidad de que la municipalidad adopte las medidas referidas al tránsito y al transporte en el ámbito de su competencia, sin que sea necesaria la emisión de autorización o resolución alguna.

6.5 Cuando el plan de desvío involucre una vía bajo jurisdicción provincial, la comunicación será presentada ante la municipalidad provincial competente. En el caso en que el plan involucre una vía local, la comunicación será remitida únicamente a la municipalidad distrital. De ser necesario, las municipalidades intercambiarán información en el marco del Subcapítulo III del Título II de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General.

6.6 La comunicación de aviso de ejecución de obras públicas debe ser presentada con siete (7) días hábiles de anticipación. La municipalidad está facultada para requerir una nueva programación a la empresa pública o privada o a las entidades del sector que prestan los servicios públicos detallados en el artículo 2° del presente Decreto Legislativo y que realizan la prestación de los servicios públicos, si ello se justifica por la realización de actividades u obras en la vía pública previamente comunicadas por terceros o establecidas por la municipalidad. Dicho requerimiento debe ser comunicado al solicitante con una anticipación de cinco (5) días hábiles. 6.7 Las autoridades regionales deben respetar los criterios establecidos en esta norma bajo responsabilidad.”

CAPÍTULO IV

MEDIDAS PARA FACILITAR LA CALIFICACIÓN DE PROYECTOS DE HABILITACIÓN URBANA Y DE EDIFICACIÓN

Artículo 6. Modificación del literal b) del numeral 7 del artículo 4 de la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones

Modifícase el literal b) del numeral 7 del artículo 4 de la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, por el texto siguiente:

“Artículo 4°.- Actores y responsabilidades

(...) 7. Delegados ad hoc

(...) b. Instituto Nacional de Defensa Civil - INDECI, para proyectos de edificación de más de cinco (5) pisos de uso residencial; para las edificaciones establecidas en las modalidades C y D, de uso diferente al residencial y de concurrencia masiva de público; y para aquellas habilitaciones urbanas que se ubican en zonas de riesgo, únicamente si han sido identificadas previamente como tales a través del plan urbano municipal. El INDECI cuenta con la colaboración del Cuerpo General de Bomberos Voluntarios del Perú-CGBVP, en la forma que establezca el reglamento.

No requerirán pronunciamiento del delegado ad hoc del INDECI las edificaciones para uso residencial de más de cinco (5) pisos en las cuales la circulación común llegue solo hasta el quinto piso y el(los) piso(s) superior(es) forme(n) una unidad inmobiliaria.”

“Artículo 3°.- Definiciones

Para los fines de la presente Ley, entiéndase por: 1. Habilidadación urbana:

(...) Están exonerados de realizar aportes reglamentarios los proyectos de inversión pública, de asociación público-privada o de concesión que se realicen para la prestación de servicios públicos esenciales o para la ejecución de infraestructura pública.

(...)

Artículo 10°.- Modalidades de aprobación Para la obtención de las licencias de habilitación o de edificación, existen cuatro (4) modalidades:

1. Modalidad A: Aprobación automática con firma de profesionales

Para obtener las licencias reguladas por la presente Ley mediante esta modalidad, se requiere la presentación ante la municipalidad competente de los requisitos establecidos en la presente Ley y los demás que establezca el Reglamento. El cargo de ingreso constituye la licencia, previo pago de la liquidación respectiva, y a partir de este momento se pueden iniciar las obras. Pueden acogerse a esta modalidad:

(...)

h) Las habilitaciones urbanas y las edificaciones necesarias para el desarrollo de proyectos de inversión pública, de asociación público privada o de concesión privada que se realicen, para la prestación de servicios públicos esenciales o para la ejecución de infraestructura pública.”

CAPÍTULO V

MEDIDAS PARA LA AGILIZACIÓN DEL MECANISMO DE OBRAS POR IMPUESTOS

Artículo 6°.- Certificado “Inversión Pública Regional y Local-Tesoro Público”

El Certificado “Inversión Pública Regional y Local- Tesoro Público” (CIPRL) es el escrito que se emite por el Ministerio de Economía y Finanzas, por medio de la Dirección General de Endeudamiento y Tesoro Público, que tiene como fin la cancelación del monto que invierta la empresa privada en la ejecución de los proyectos de inversión, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 2º de la presente Ley. Los CIPRL son vigentes por diez (10) años, que son contados desde su emisión y además serán negociables, a menos que la empresa privada sea el encargado de ejecutar el proyecto.

Artículo 8º.- Financiamiento

Los CIPRL expuestos al amparo de esta Ley serán financiados con cargo a la fuente de financiamiento Recursos Determinados que provienen del canon y/o sobre canon, regalías, renta de aduanas y las participaciones que son percibidas por el gobierno regional y/o gobierno local respectivo. De la misma forma, los CIPRL emitidos al amparo de la presente Ley podrán ser financiados con cargo a recursos de la fuente de financiamiento Recursos Determinados, provenientes de fondos señalados por el Ministerio de Economía y Finanzas, mediante decreto supremo.

Artículo 9º.- Supervisión de la obra

Una entidad privada supervisora, que es contratada por el gobierno regional y/o gobierno local respectivo, será el encargado de supervisar el avance y la calidad de las obras del proyecto.

El contrato se efectuará acorde a lo señalado en el reglamento para la elección de las empresas privadas, en lo que le fuera adaptable.

La manera en que se llevará la contratación de la entidad privada supervisora se dará de forma paralela al proceso de selección de la empresa privada que suscribirá el convenio, y está podrá ser encargada a Pro inversión, conforme a lo establecido en el reglamento.”

Artículo 9. Incorporación de los artículos 13 y 13A, modificación de la segunda disposición complementaria y final de la Ley 29230 e incorporación de la novena disposición complementaria y final en la Ley 29230, Ley que Impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado

Incorpóranse los artículos 13 y 13A, modifícase la segunda disposición complementaria y final e incorpórase la novena disposición complementaria y final en la Ley 29230, Ley que Impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado, con los siguientes textos:

TÍTULO II

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO
PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Artículo 10. Modificación de la denominación del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR

Modificase la denominación “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

“Artículo 1.- Objeto de Ley

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

Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

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

- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT. El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

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

Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de capacitación y asistencia técnica de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas que brinden capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación,

asesoría y consultoría, entre otros, a las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción y el sector privado, identifica las necesidades de capacitación laboral de la micro, pequeña y mediana empresa, las que son cubiertas mediante programas de capacitación a licitarse a las instituciones de formación pública o privada. Los programas de capacitación deben estar basados en la normalización de las ocupaciones laborales desarrolladas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción. Mediante decreto supremo, refrendado por el Ministro de Trabajo y Promoción del Empleo y el Ministro de la Producción, se establecen los criterios de selección de las instituciones de formación y los procedimientos de normalización de ocupaciones laborales y de certificación de los trabajadores. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

Artículo 42.- Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos

supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral.

Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.”

TÍTULO III

MEDIDAS PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

APOYO A LA GESTIÓN Y AL DESARROLLO EMPRESARIAL

Artículo 12. Sistemas de procesos de calidad para las micro, pequeñas y medianas empresas

El Estado es el encargado de promover el desarrollo de los micros, pequeñas y medianas empresas por medio de los programas para adoptar los sistemas de calidad, implementación y certificación en normas asociadas a la gestión de calidad de un producto o servicio, para el cumplimiento de estándares nacionales e internacionales.

Artículo 13. Fondos para emprendimientos dinámicos y de alto impacto

13.1 El Estado promueve mecanismos para brindar el apoyo necesario a los emprendedores innovadores en el desarrollo de sus proyectos empresariales, por medio del cofinanciamiento de actividades para la creación, desarrollo y consolidación de emprendimientos dinámicos y de alto impacto, todas estas han de tener un enfoque que los oriente hacia el desarrollo nacional, la internacionalización y la permanente innovación.

CAPÍTULO I

MEDIDAS DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Artículo 18. Acompañamiento tributario

18.1 El Estado acompaña a las microempresas inscritas en el REMYPE.

18.2 Durante tres (3) ejercicios contados desde su inscripción en el REMYPE administrado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), esta no aplica las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por el Decreto Supremo 135-99-EF, cometidas a partir de su inscripción, siempre que la microempresa cumpla con subsanar la infracción, de corresponder, dentro del plazo que fije la SUNAT en la comunicación que notifique para tal efecto, sin perjuicio de la aplicación del régimen de gradualidad que corresponde a dichas infracciones.

18.3 Lo señalado en el presente artículo no exime del pago de las obligaciones tributarias.

Artículo 19. Acogimiento a la factura electrónica

19.1 El Estado fomenta el acogimiento a la factura electrónica.

19.2 Desde su inscripción en el régimen especial establecido por el Decreto Legislativo 1086 las micro y pequeñas empresas que se acojan en la forma y condiciones que establezca la SUNAT a la factura electrónica pueden realizar el pago mensual de sus obligaciones tributarias recaudadas por dicha institución hasta la fecha de vencimiento especial que esta establezca. Para el caso de la mediana empresa se aplica el mismo mecanismo en tanto se acoja a la factura electrónica.

Artículo 20. Modificación del primer y segundo párrafos del artículo 65 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo 179-2004-EF, y normas modificatorias

Modifícanse el primer y segundo párrafos del artículo 65 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo 179-2004-EF, y normas modificatorias, los mismos que quedan redactados de la siguiente manera:

“Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de

Compras y Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

Los perceptores de rentas de tercera categoría que generen ingresos brutos anuales desde 150 UIT hasta 1700 UIT deberán llevar los libros y registros contables de conformidad con lo que disponga la SUNAT. Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar la contabilidad completa de conformidad con lo que disponga la SUNAT.”

CAPÍTULO II

INCENTIVOS TRIBUTARIOS PARA LA PRODUCTIVIDAD

“Artículo 37°.- (...)

a.3) Los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica, vinculados o no al giro de negocio de la empresa, siempre que los proyectos sean calificados como tales por las entidades públicas o privadas que, atendiendo a la naturaleza de la investigación, establezca el reglamento.

Los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica vinculados al giro del negocio de la empresa se deducirán a partir del ejercicio en que se efectúe dicha calificación.

Tratándose de los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica no vinculados al giro del negocio de la empresa; si el contribuyente no obtiene la aludida calificación antes de la fecha de vencimiento para la

presentación de la Declaración Jurada Anual del ejercicio en el que inició el proyecto de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica, solo podrá deducir el sesenta y cinco por ciento (65%) del total de los gastos devengados a partir del ejercicio en que se efectúe dicha calificación, siempre que la calificación le sea otorgada dentro de los seis (6) meses posteriores a la fecha de vencimiento de la referida Declaración Jurada Anual.

La referida calificación deberá efectuarse en un plazo de cuarenta y cinco (45) días, y deberá tomar en cuenta lo dispuesto por el Texto Único Ordenado de la Ley Marco de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica, su reglamento o normas que los sustituyan.

La investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica debe ser realizada por el contribuyente en forma directa o a través de centros de investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica:

(i) En caso la investigación sea realizada directamente, el contribuyente debe contar con recursos humanos y materiales dedicados a la investigación que cumplan los requisitos mínimos que establezca el reglamento. Asimismo, deberá estar autorizado por alguna de las entidades que establezca el reglamento, el que además señalará el plazo de vigencia de dicha autorización.

(ii) Los centros de investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica deben estar autorizados por alguna de las

entidades que establezca el reglamento, el que señalará los requisitos mínimos para recibir la autorización, así como su plazo de vigencia.”

Artículo 23. Crédito por gastos de capacitación

23.1 Las micro, pequeñas y medianas empresas generadoras de renta de tercera categoría que se localicen en el régimen general y que realicen gastos de capacitación, son los que tienen derecho al crédito tributario contra el Impuesto a la Renta que equivale al monto de los gastos, teniendo en cuenta de no exceder el 1% de la planilla anual de trabajadores de la actividad del que devenguen los gastos.

23.2 Los programas que brindan capacitación deben de responder a una necesidad concreta del que emplea, la importancia de inversión en la capacitación de sus empleados, que pueda repercutir en la generación de renta gravada y el mantenimiento de la fuente productora. Igualmente, deben de estar comprendidas en la relación de capacitaciones que para tal efecto establezcan los Ministerios de la Producción y de Economía y Finanzas en coordinación con el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo mediante decreto supremo. Estos programas están sujetos a la certificación por parte de la entidad del Estado que es establecido por el Reglamento.

Para ello, se ha de cumplir con los requisitos siguientes:

a) Las empresas han de desarrollar sus movimientos económicos comprendidos en la Sección D de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas - Revisión 3.0, establecidas por decreto supremo.

b) La capacitación ha de ser proporcionada por personas jurídicas y que se dirijan a los empleados que se localicen en planilla, conforme a lo establecido en el Decreto Supremo 018-2007-TR, que implanta disposiciones relativas al uso del documento denominado “Planilla Electrónica”, y las Normas reglamentarias relativas a la obligación de los empresarios de llevar planillas de pago, aprobadas por el Decreto Supremo 001-98-TR, o normas que las releven.

c) Las capacitaciones no deben de conceder grado académico.

d) Las capacitaciones deben ser realizadas en el territorio nacional y el tiempo debe ser establecida por decreto supremo.

e) Los gastos que generan las capacitaciones han de ser pagados en el ejercicio en el que devenguen.

f) Las empresas deben de informar a la SUNAT la información que solicite en la forma, plazo y condiciones que son establecidas por medio de la resolución de superintendencia, del ejercicio en que se aplica el beneficio tributario.

23.3 El crédito es aplicado en el ejercicio en el que devenguen y paguen los gastos que surjan de la capacitación, teniendo en cuenta que no genera saldo a favor del contribuyente ni puede

arrastrarse a los ejercicios subsiguientes, ni otorgan derecho a devolución o transferirse a terceros.

23.4 Al determinar el crédito tributario no son consideradas los gastos de transporte y viáticos que se brindan a los empleados.

23.5 No puede ser deducido como gasto, el total del gasto de capacitación que se deduzca como crédito de acuerdo a lo señalado en este artículo. 23.6 El beneficio tiene una validez de tres ejercicios a partir del ejercicio 2014.

DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA MODIFICATORIA PRIMERA. Modificación de los artículos 2 y 9 de la Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las MYPE en las diversas entidades públicas. Modifícanse los artículos 2 y 9 de la Ley 29051, Ley que regula la participación y la elección de los representantes

MARCO CONCEPTUAL

Definiciones del financiamiento

“En su obra Fuente de financiamiento declara que es el conjunto de capital interno y externo a la institución utilizado para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones”.

“Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad plazo para su devolución, garantías

requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento”
(Nunes, 2012)

Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Cárdenas (2011), “Definición de Micro y Pequeña Empresa” manifiesta que la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, dictada el 02 de Julio del 2003, en su artículo segundo define a la micro y pequeña empresa “como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción o comercialización de bienes o prestación de servicios”.

“También el Estado dentro de sus facultades legislativas delegadas por el congreso ha dado una nueva Ley PYME, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086, publicada el 28 de junio del 2008. En el mismo, los requisitos para calificar a la micro empresa siguen siendo los mismos que contempla la Ley N° 28015, habiendo variado los requisitos para calificar a la pequeña empresa”. La ley describe la forma de segmentar las empresas por el número de trabajadores y los niveles de ventas anuales, así tenemos:

Microempresa: “Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 10 personas. Con niveles de ventas anuales en un monto máximo de 150 UIT. Se aplicará inclusive a las juntas, asociaciones o agrupaciones de

propietarios e inquilinos en el régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no cuenten con más de 10 trabajadores”.

Pequeña Empresa: “Se define a aquella cuyo número de trabajadores se encuentra en el intervalo de 1 y menor igual de 100 personas. O un total de ventas al año que oscila entre 150 hasta 1,700 UIT. Siendo que estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas)”.

“Según mi criterio, las micro y pequeñas empresas son unidades de producción de bienes y servicios, con escasa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia del desempleo, estas brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen y al alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer. El Estado señala sus características distintivas de acuerdo a ciertos límites ocupacionales y financieros”.

III. METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----->O

Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

Población

Dicha población de investigación, estuvo constituida por 67 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería,, 2017. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 65 micro y pequeñas empresas que representan el 97,01% de toda la población que se estudia. El criterio para seleccionar, ha estado en función

de la disponibilidad y voluntad de brindar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	Son algunas Características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Son algunas Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Especificar

	electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de Trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las	Nominal: Maximizar

		<p>micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.</p>	<p>ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar</p>
--	--	---	--

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No

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

Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017. (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

	Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
	Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
	Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
	Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

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

<p>Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017. (principal)</p>	<p>Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017. de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.</p>	<p>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años</p>	<p>Nominal: Si No</p>
		<p>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido</p>	<p>Nominal: Si No</p>
		<p>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal</p>	<p>Nominal: Si No</p>
		<p>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la</p>	<p>Nominal: Si No</p>

		capacitación recibida	
--	--	--------------------------	--

Fuente: elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

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

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas.

Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Point.

3.5 Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017?	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017.</p> <p>ESPECÍFICO</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario</p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. ▪ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. ▪ Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. 			Antigüedad del las micro y pequeñas empresas Número de Trabajadores Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años Razón: 01 06 Más de 7 Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
	3.Financiamiento de las micro y pequeñas empresas	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido Entidad a la que solicito el	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto. Cuantitativa:	

<ul style="list-style-type: none"> ■ Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. ■ Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. 	<p>crédito</p> <p>Entidad que le otorgo el crédito</p> <p>Tasa de interés cobrado por el crédito</p> <p>Crédito oportuno</p> <p>Crédito inoportuno</p> <p>Monto del crédito:</p> <p>Suficiente</p> <p>Insuficiente</p> <p>Cree que el financiamiento mejora la empresa</p>	<p>Especificar el monto.</p> <p>Nominal:</p> <p>Bancaria</p> <p>No bancaria</p> <p>Nominal:</p> <p>Bancaria</p> <p>No bancaria</p> <p>Cuantitativa:</p> <p>Especificar</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p>	
	<p>Capacitación de las micro y pequeñas empresas (variable principal)</p>	<p>Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito</p> <p>Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años</p> <p>Los trabajadores de la</p>	<p>Nominal:</p> <p>Si No</p> <p>Ordinal:</p> <p>Uno Dos Tres</p> <p>Más de tres</p> <p>Nominal:</p>

		<p>empresa se capacitan</p> <p>Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.</p> <p>Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.</p> <p>Considera la capacitación como una inversión.</p> <p>Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa</p> <p>Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa</p>	<p>Si No</p> <p>Ordinal:</p> <p>Uno Dos</p> <p>Tres Más detres</p> <p>Nominal:</p> <p>Inversión del crédito</p> <p>Marketing empresarial</p> <p>Manejo empresarial</p> <p>Otros: especificar</p> <p>Nominal.</p> <p>Si No</p> <p>Nominal:</p> <p>Si No</p> <p>Nominal:</p> <p>Si</p> <p>No</p>	
	Rentabilidad de las micro y	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa	<p>Nominal:</p> <p>Si</p>	

			pequeñas empresas (principal)	ha mejorado en los dos últimos años Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	No Nominal: Si No Nominal: Si No Nominal: Si No	
--	--	--	-------------------------------------	--	---	--

Principios éticos

- **Principios éticos.** Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2016 pp. 8, 94, 98, 102). “Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.
- **Respeto por las personas.** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

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

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

- **Beneficencia.** “La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección

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

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

IV. RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
36 años a 45 años	7	10,8
46 años a 55 años	49	75,4
56 años a mas	9	13,8
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

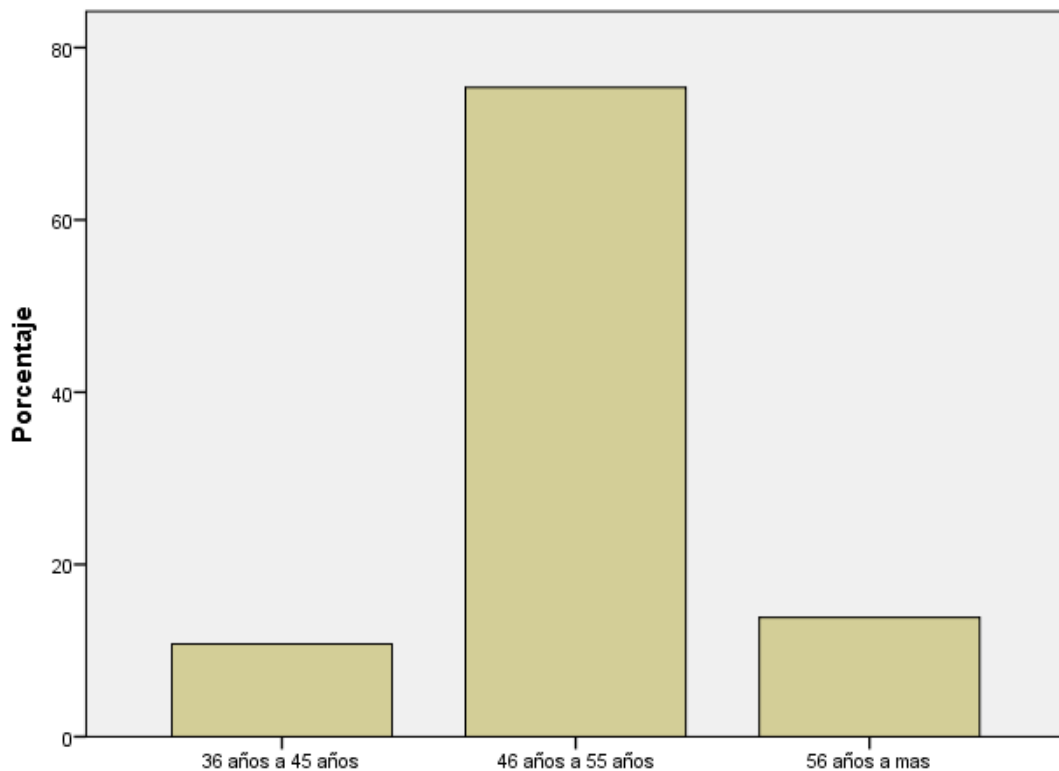


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	19	29,2
Válidos Masculino	46	70,8
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

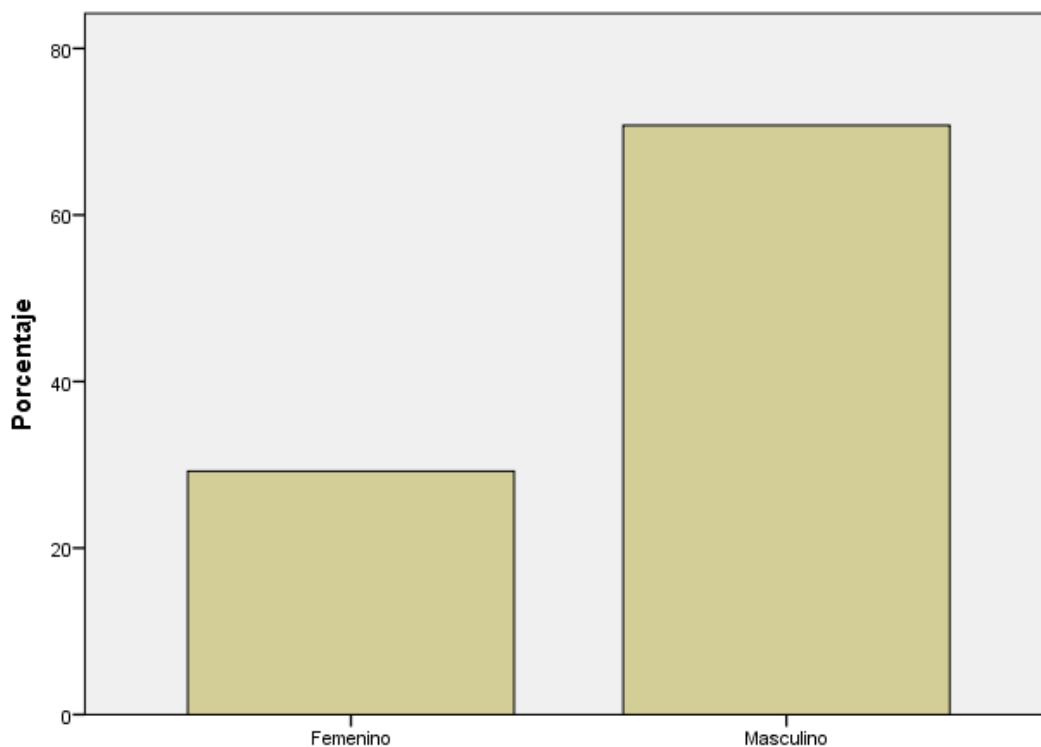


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria completa	26	40,0
Superior no universitaria completa	26	40,0
Válido: Superior no universitaria incompleta	10	15,4
Superior universitaria completa	3	4,6
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

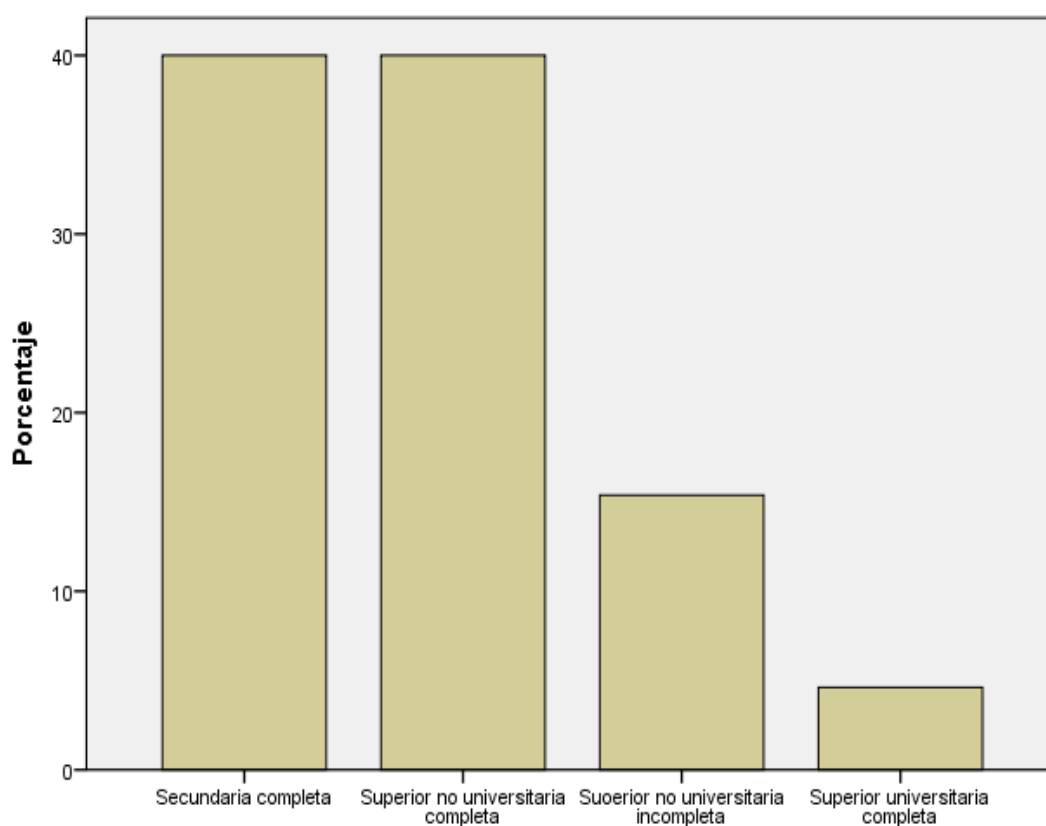


FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	7	10,8
	Casado	38	58,5
	Conviviente	17	26,2
	Divorciado	3	4,6
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

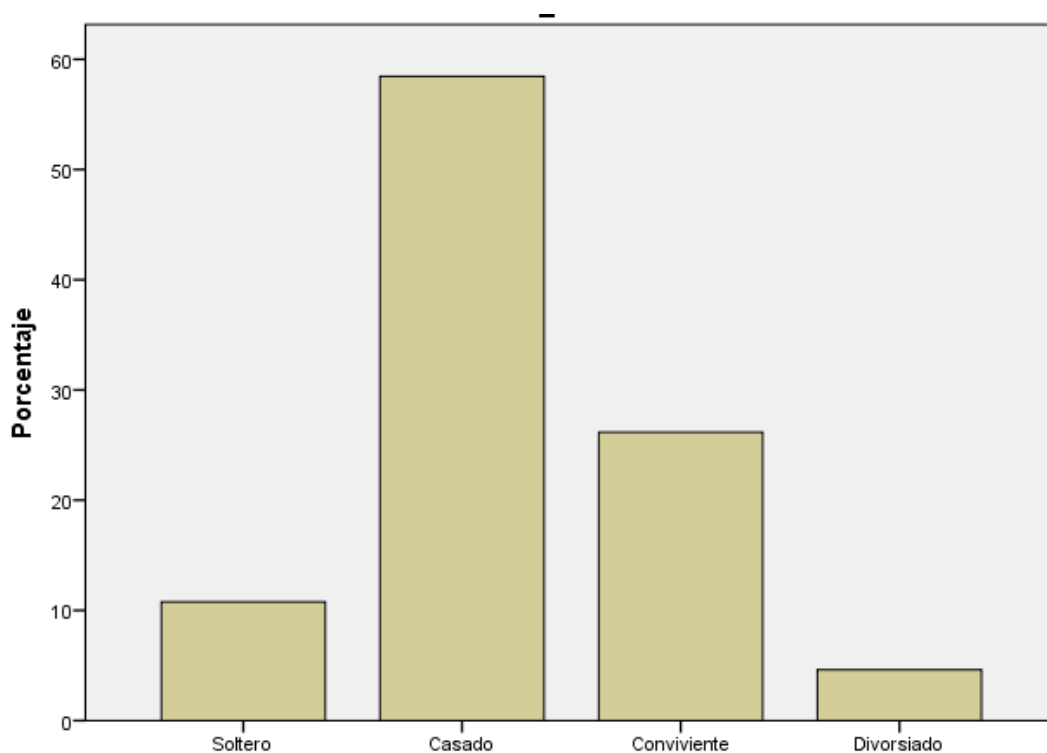


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	27	41,5
	Administración	16	24,6
	Contabilidad	13	20,0
	Otros	6	9,2
	Economía	3	4,6
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

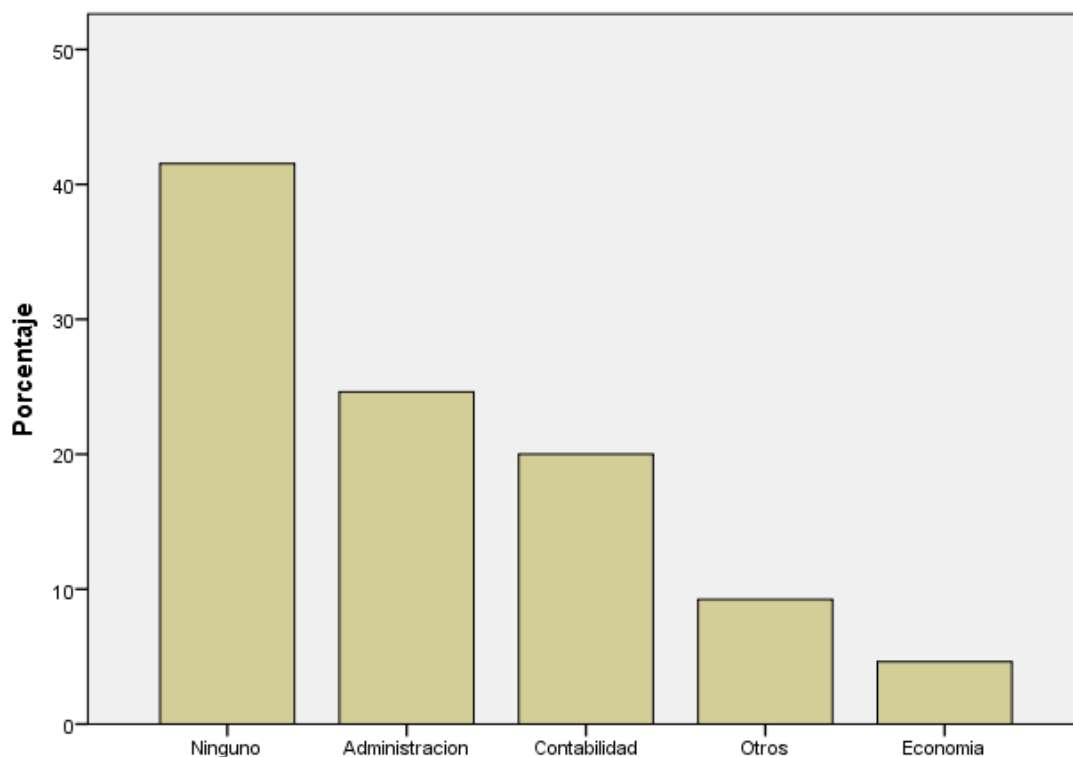


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Gerente	9	13,8
	Administrador	25	38,5
	Otros	11	16,9
	Comerciante	20	30,8
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

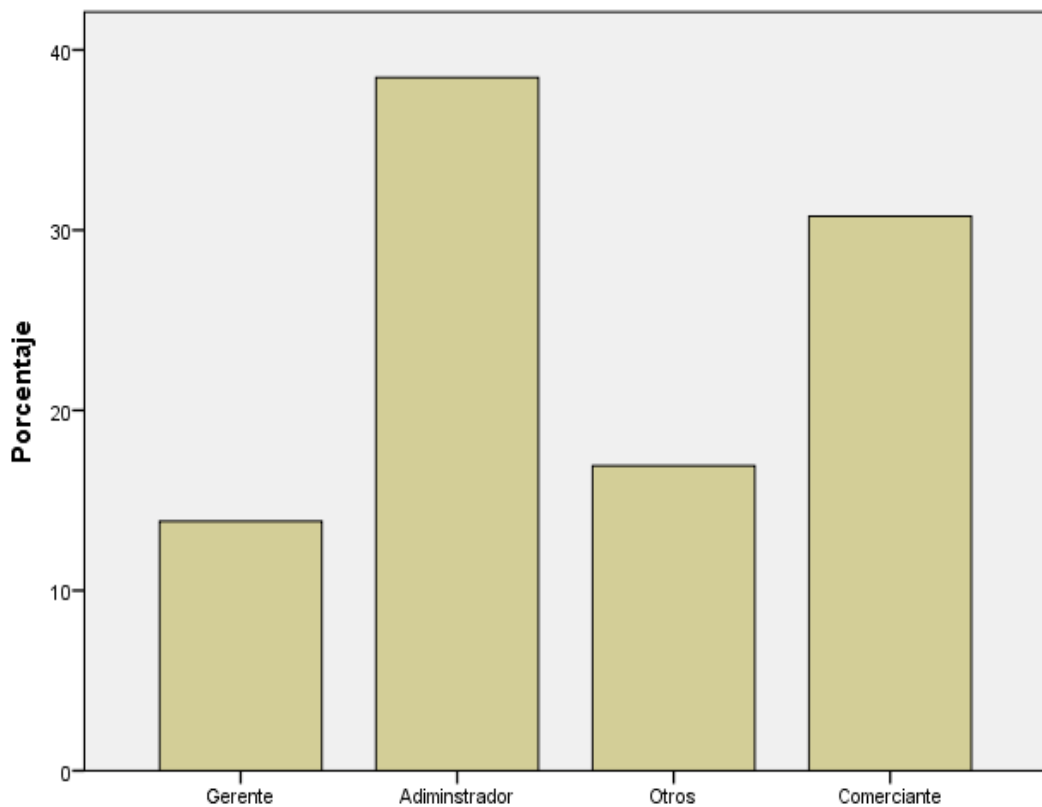


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
1 año a 5 años	13	20,0
6 años a 10 años	22	33,8
11 años a 15 años	23	35,4
16 años a 20 años	3	4,6
21 años a mas	4	6,2
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

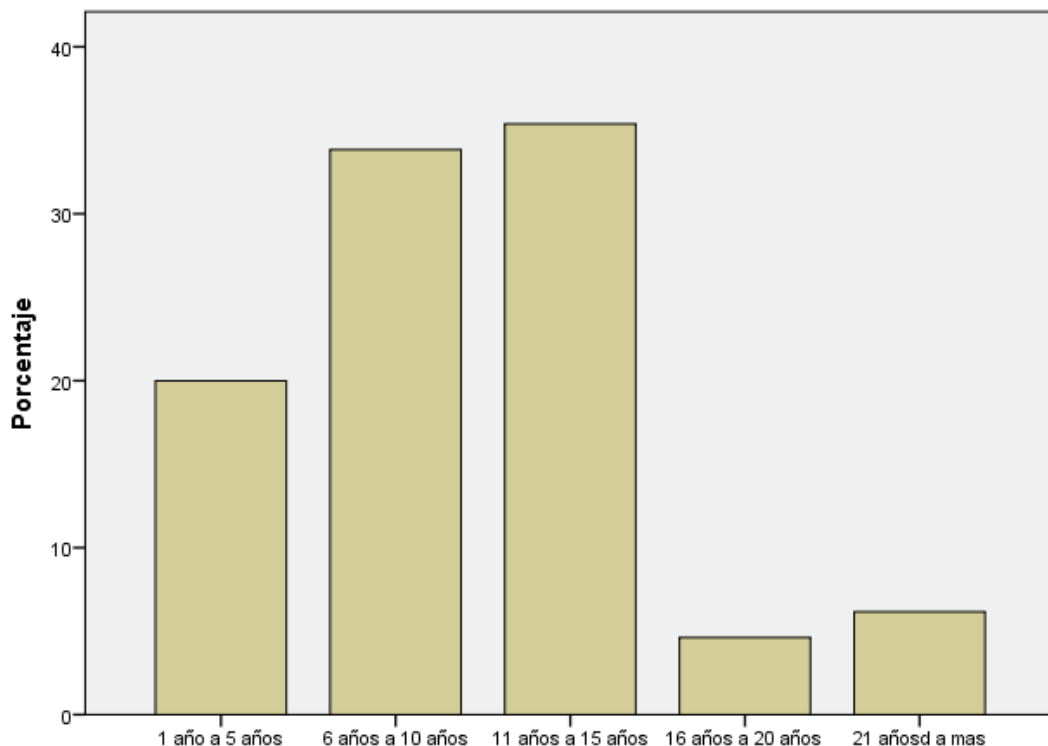


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3	26	40,0
4 a 7	31	47,7
Válidos 8 a 12	4	6,2
13 a mas	4	6,2
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

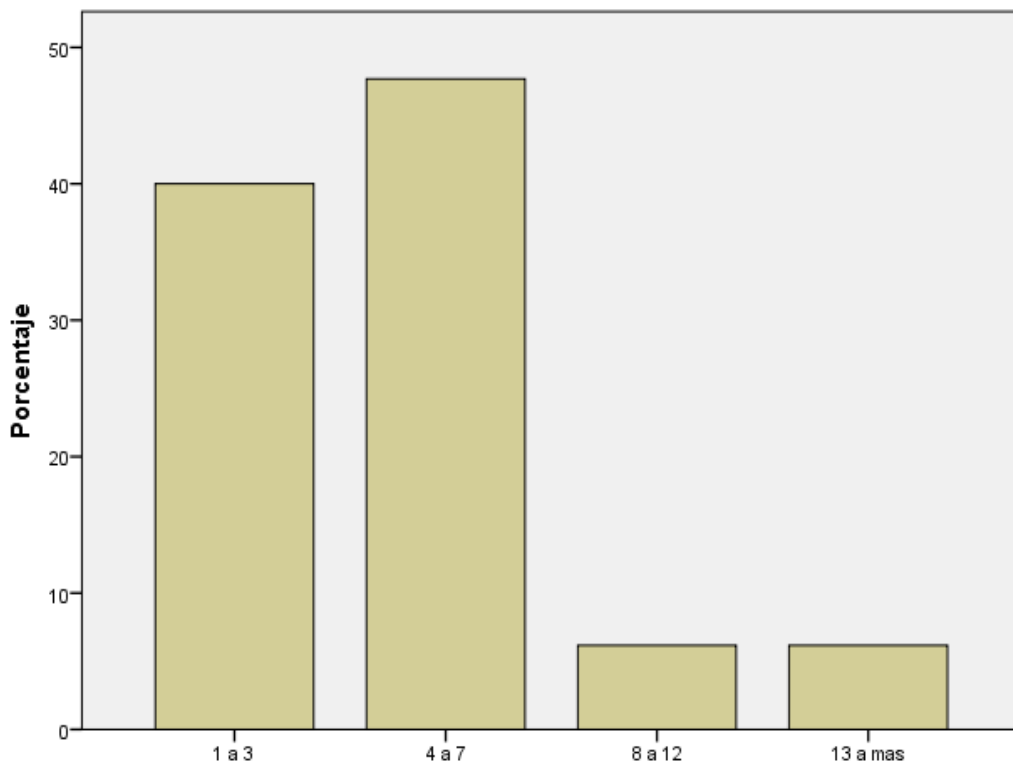


FIGURA N° 08. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3	23	35,4
4 a 7	32	49,2
Válidos 8 a 12	6	9,2
13 a mas	4	6,2
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

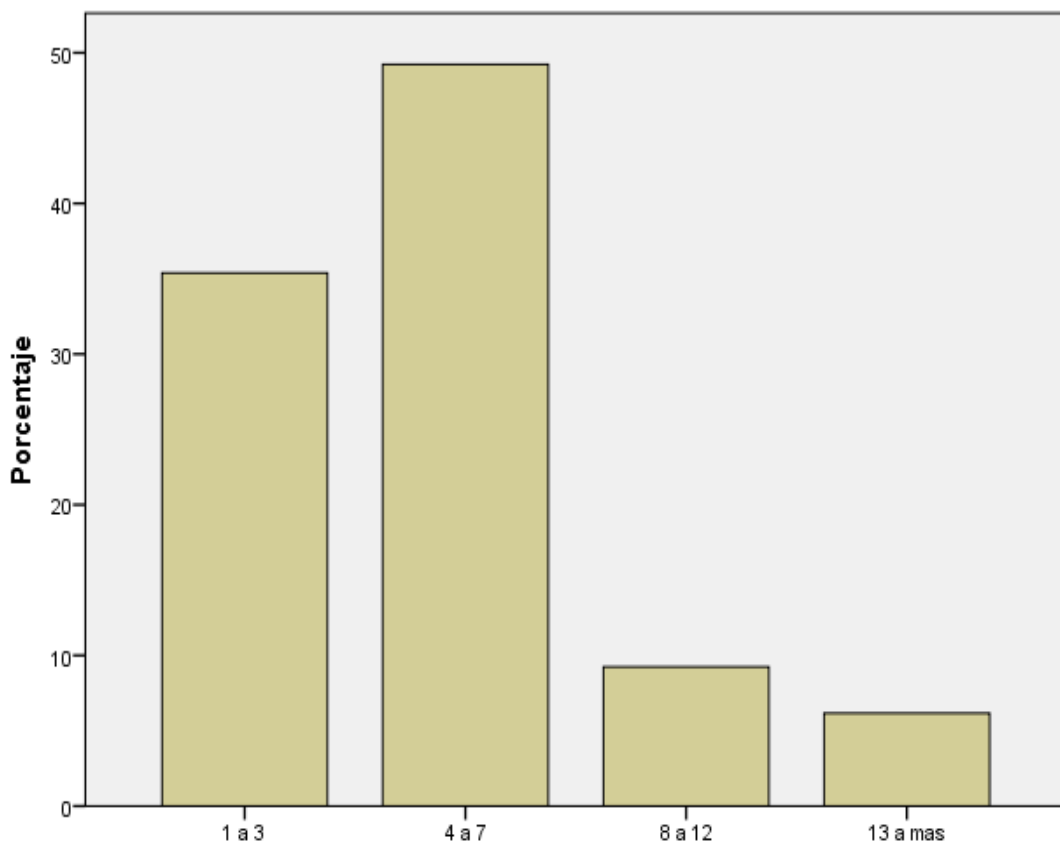


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Financiamiento propio	9	13,8
	Financiamiento de terceros	56	86,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

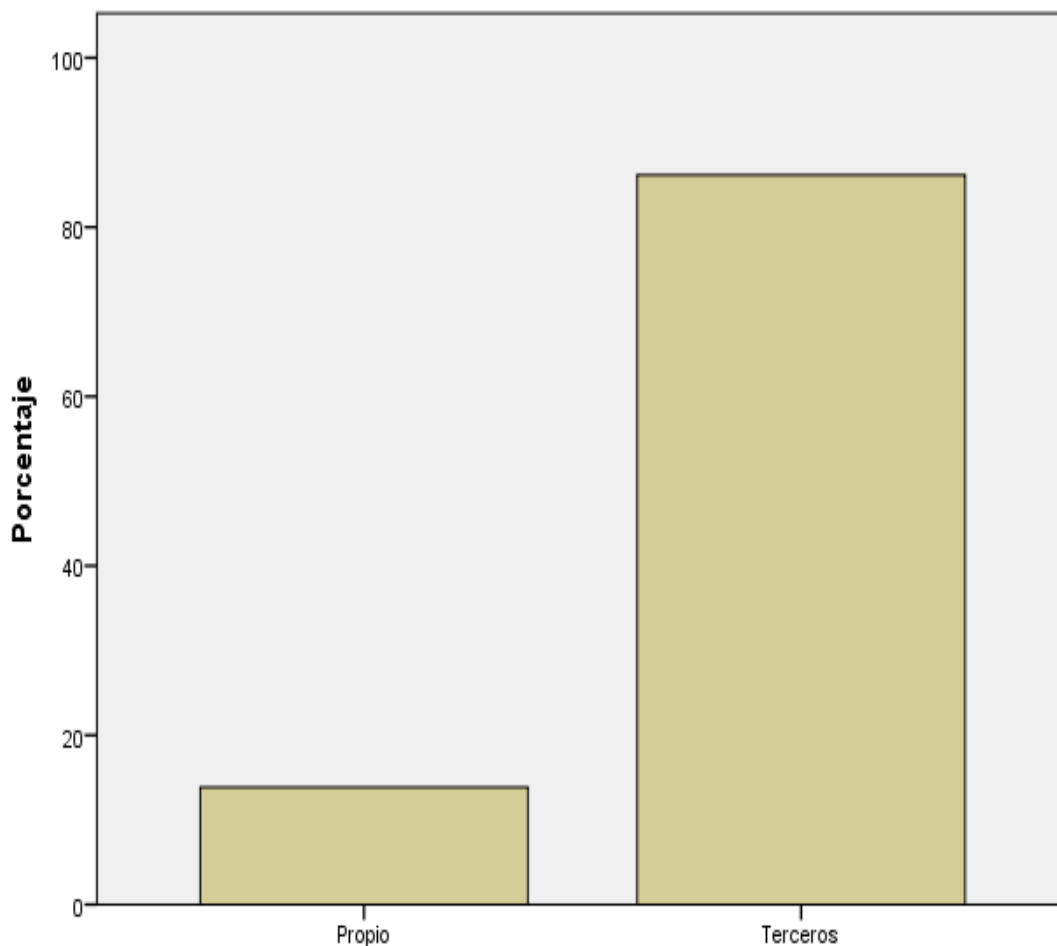


FIGURA N° 10. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11

ENTIDADES QUE OBTIENE EL FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
No bancario	3	4,6
Bancario	53	81,5
Ninguno	9	13,8
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

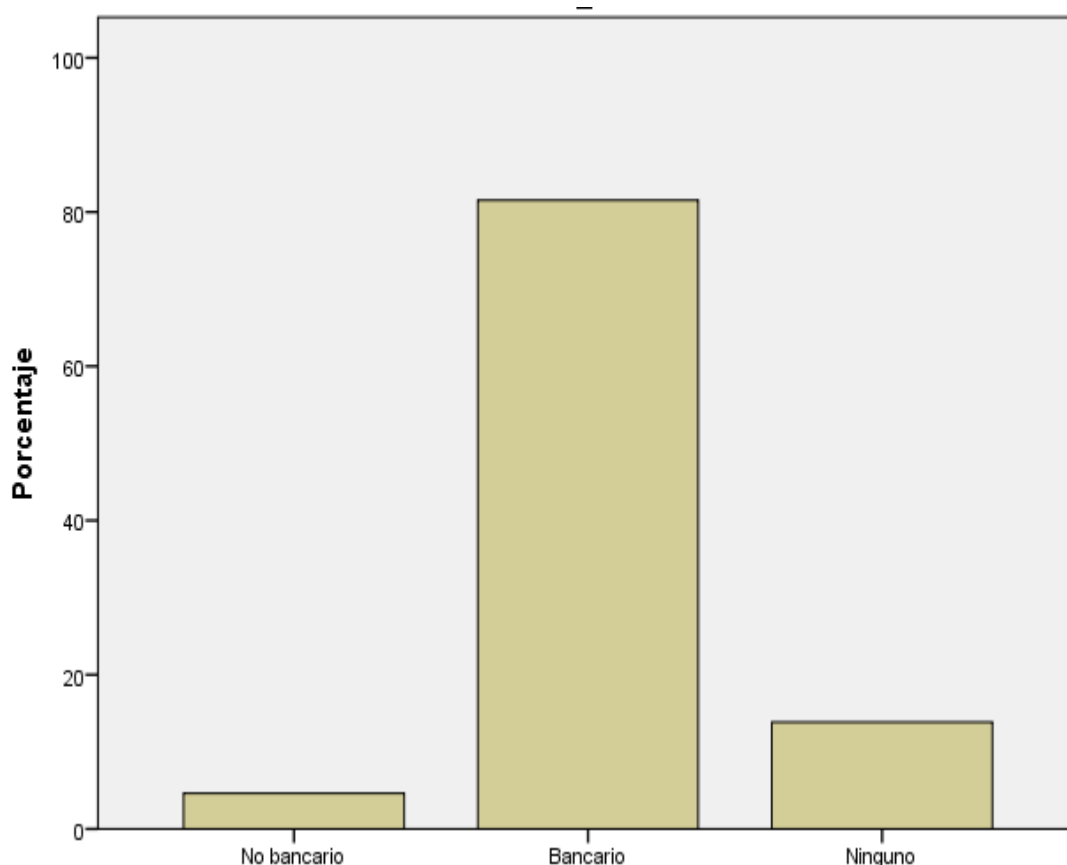


FIGURA N° 11. Entidades que obtiene el financiamiento para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	13	20,0
No tiene conocimiento	41	63,1
Válidos		
0,1% al 3%	8	12,3
10,1% a mas	3	4,6
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

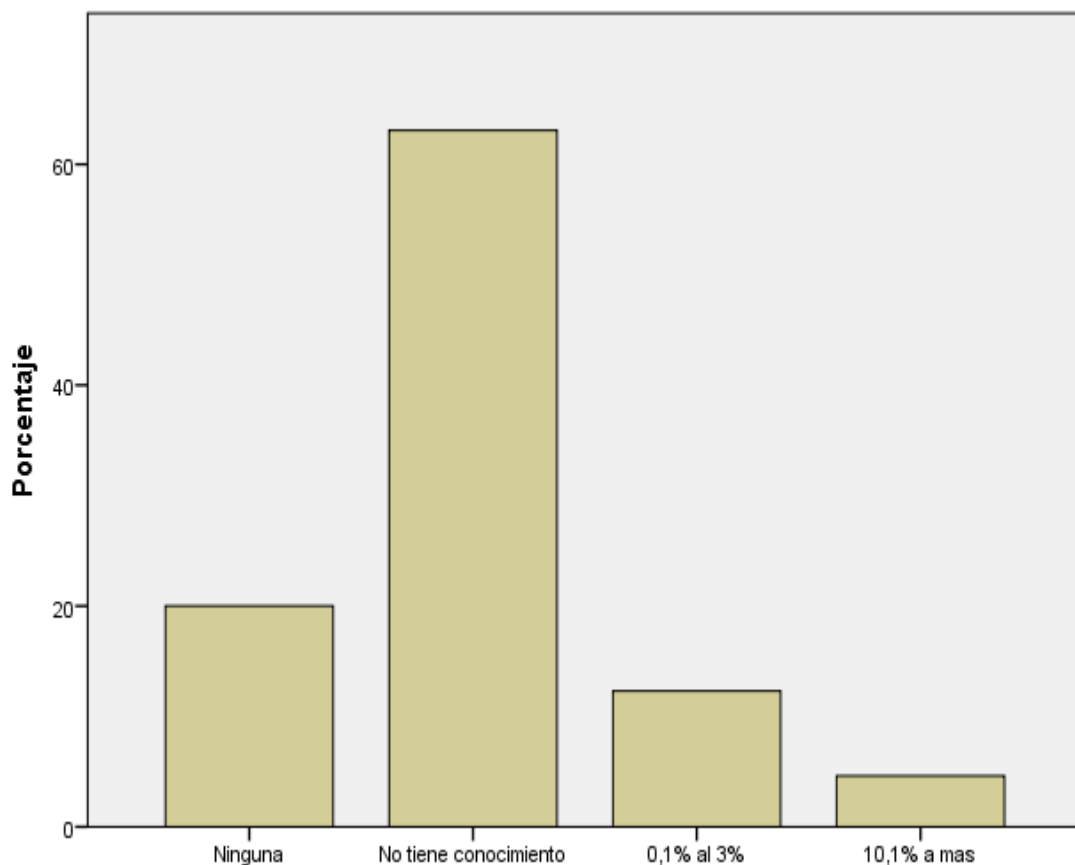


FIGURA N° 12. Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.
Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	9	13,8
Entidades Bancarías	53	81,5
Entidades no bancarias	3	4,6
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

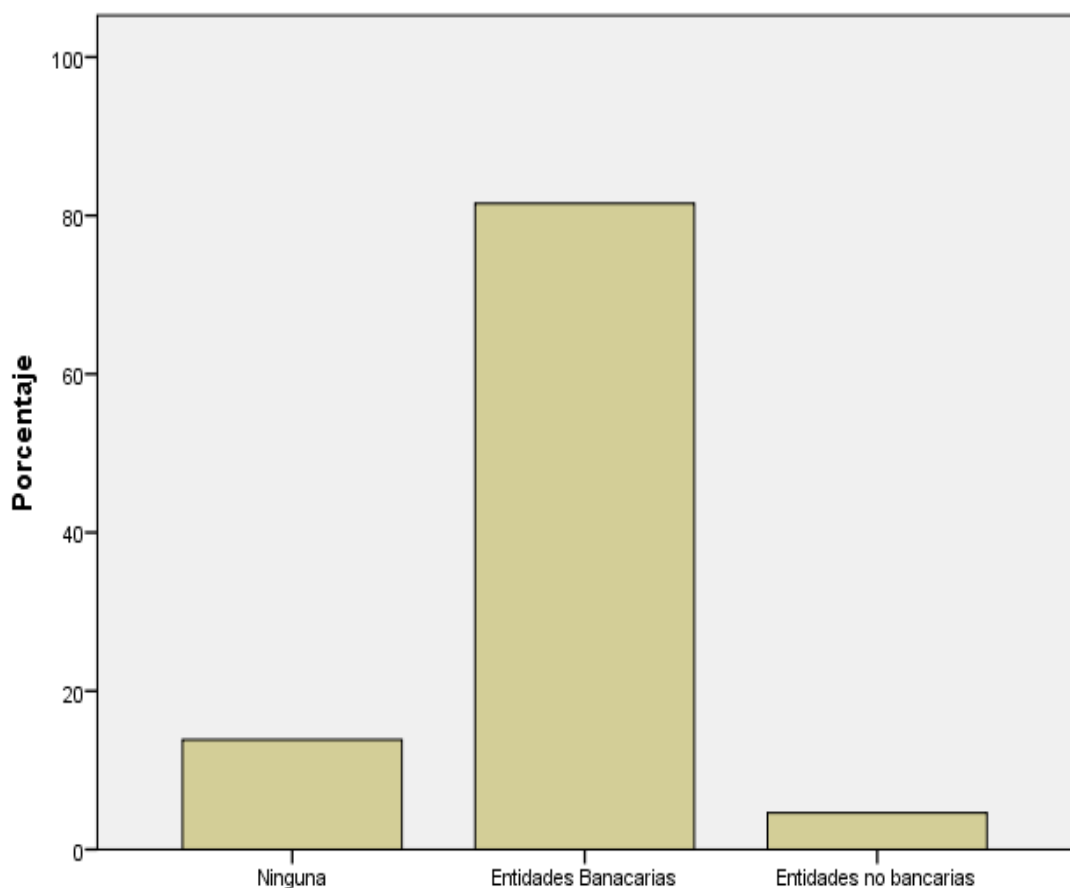


FIGURA N° 13. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14
CANTIDAD DE VECES QUE SOLICITÓ EL CRÉDITO EN EL AÑO 2016
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO,
RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL
DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
0	9	13,8
2	36	55,4
Válidos 3	17	26,2
4	3	4,6
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

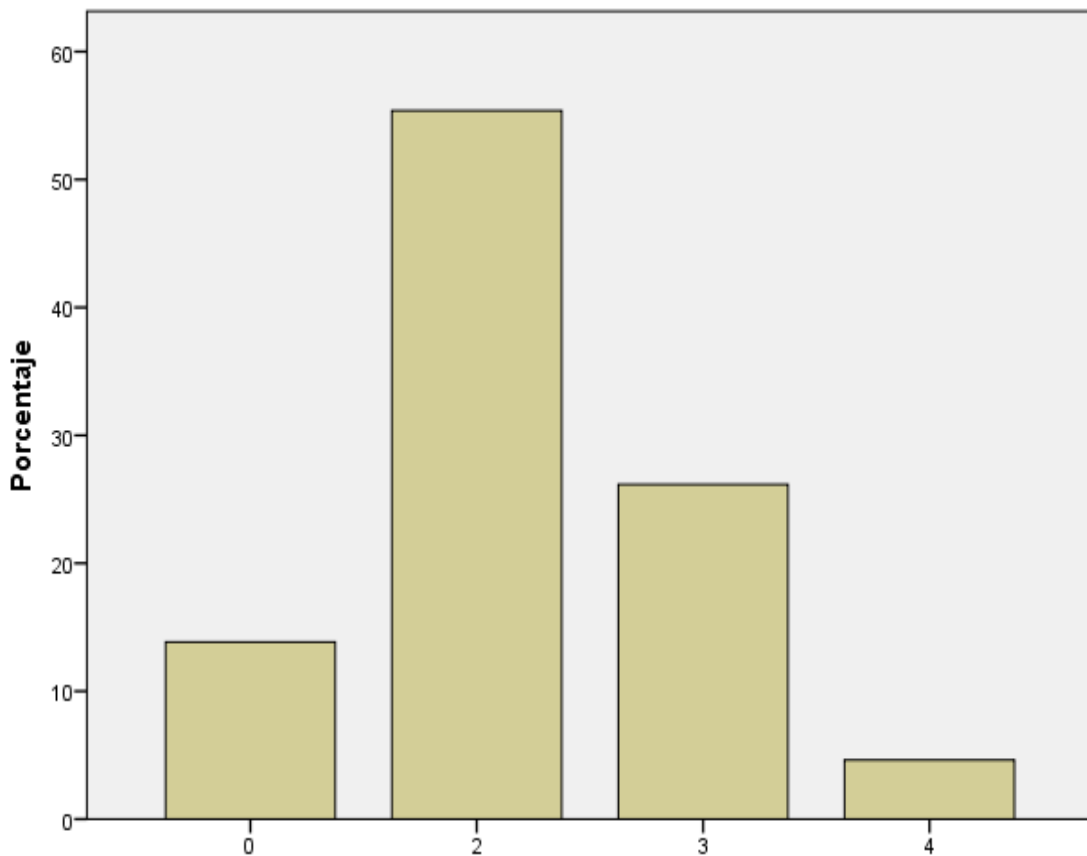


FIGURA N° 14. Cantidad de veces que solicitó crédito en el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15
LE OTORGARON EL CREDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	56	86,2
	No realizo ningún crédito	9	13,8
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

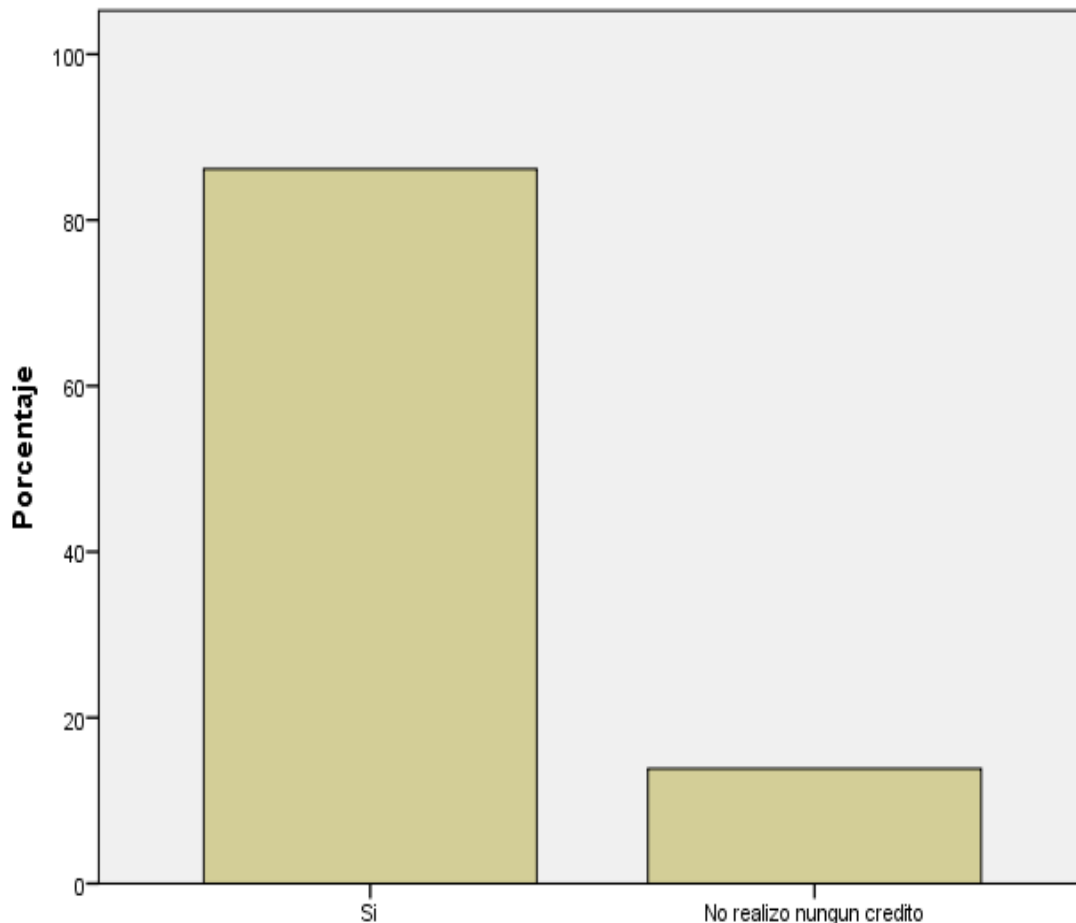


FIGURA N° 15. Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16
PLAZO QUE LE OTORGARON EL CREDITO A LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Corto Plazo	34	52,3
Largo Plazo	22	33,8
ninguno	9	13,8
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

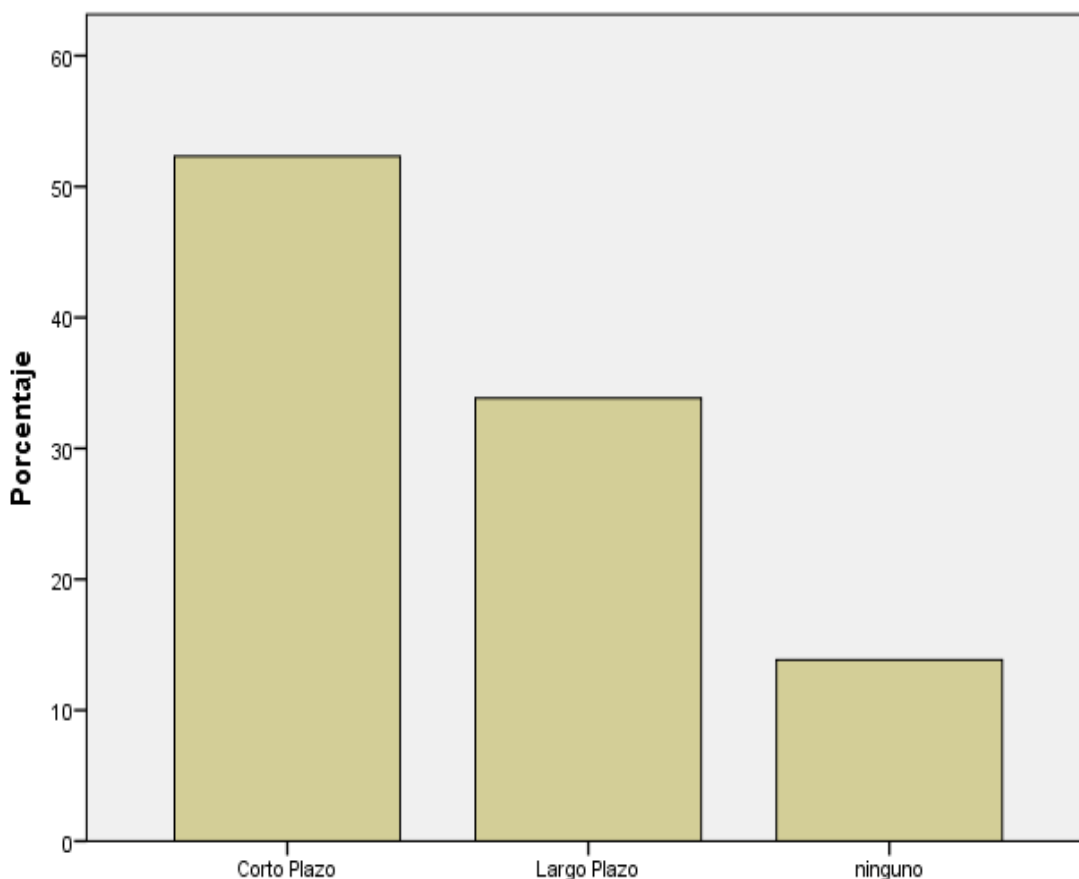


FIGURA N° 16. Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17
LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	56	86,2
	No realizo ningún crédito	9	13,8
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

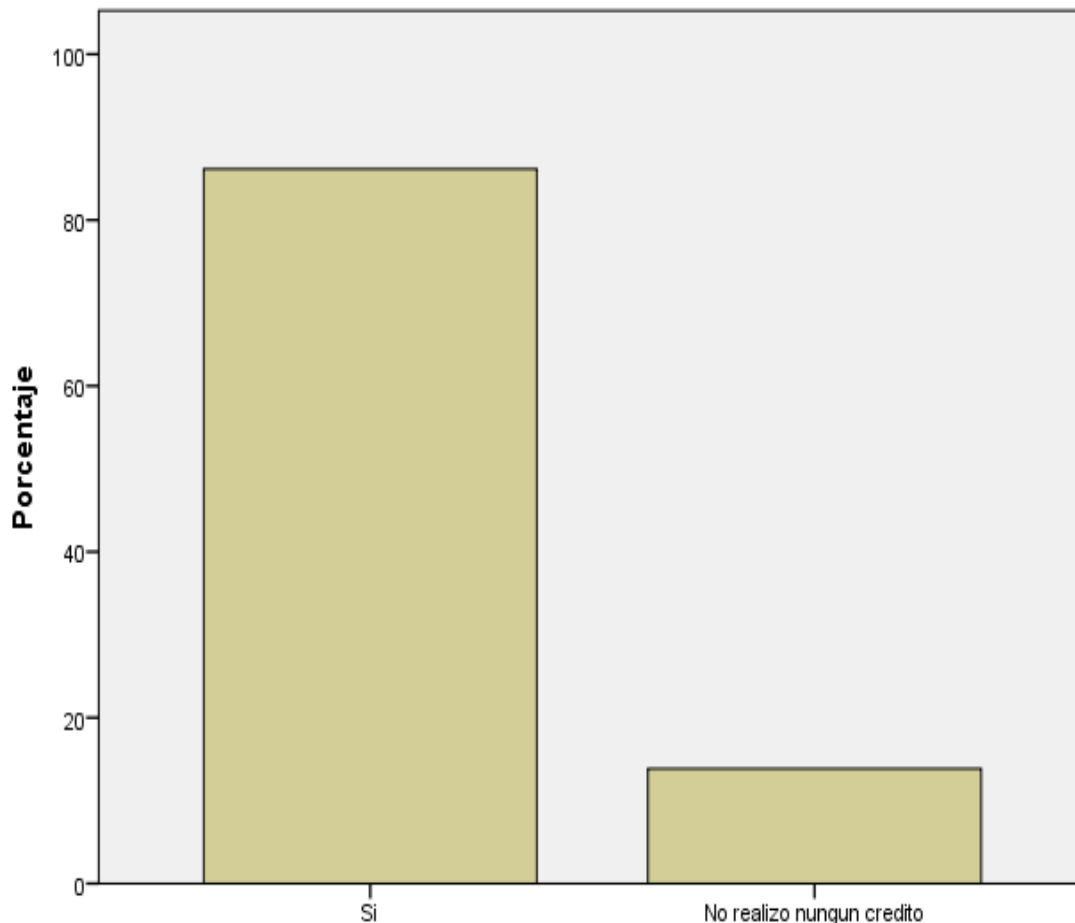


FIGURA N° 17. Los créditos otorgados fueron los monto solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18
RECIBIERON CAPACITACIÓN POR EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO
LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	60	92,3
	Si	5	7,7
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

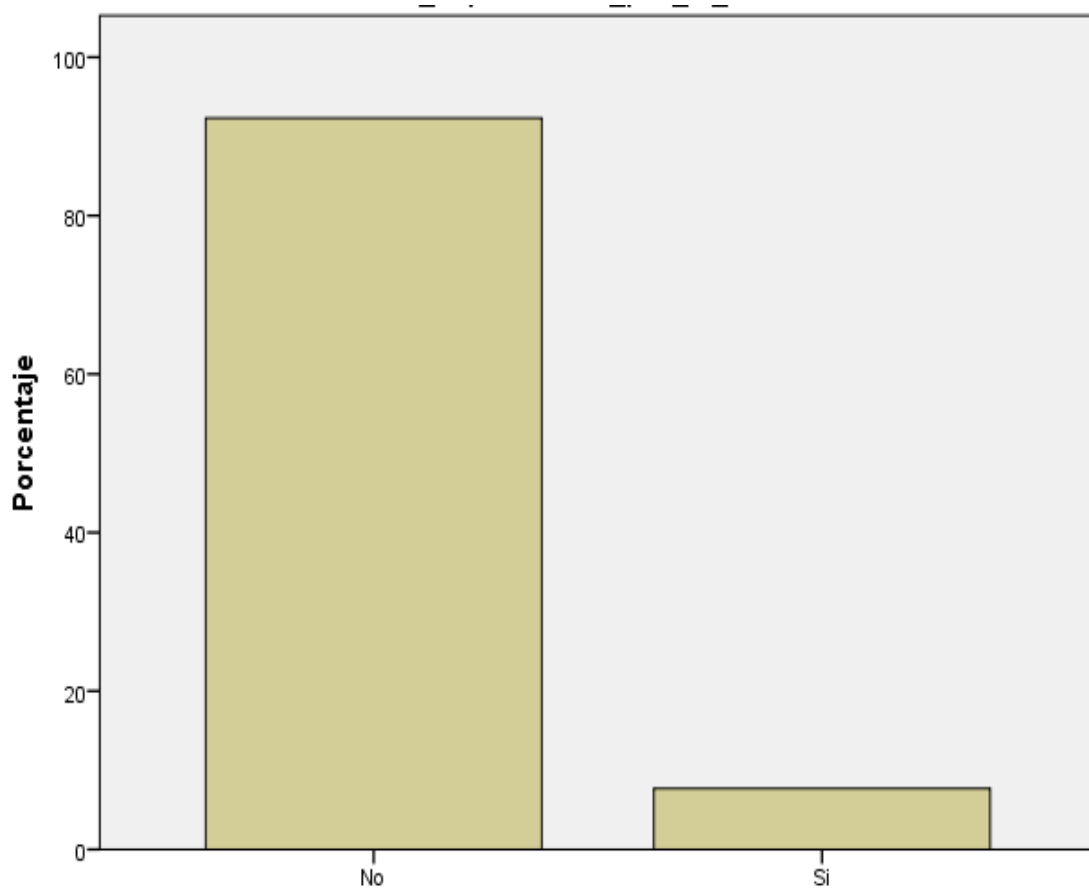


FIGURA N° 18. Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19
CANTIDAD DE CAPACITACIONES QUE RECIBIERON LOS
TRABAJADORES EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Cero	58	89,2
Uno	5	7,7
Dos	2	3,1
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

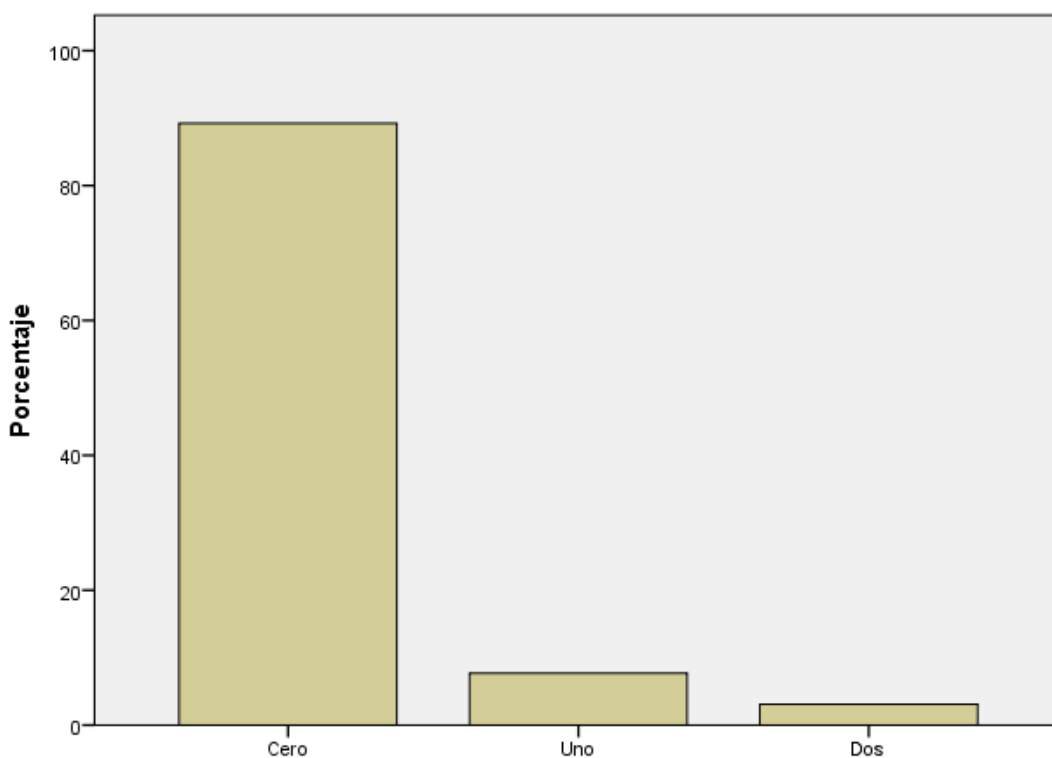


FIGURA N° 19. Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20
TIPO DE CURSOS QUE RECIBIERON LOS TRABAJADORES EN LOS
ÚLTIMOS DOS AÑOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
No recibieron capacitación	51	78,5
Válidos Marketing	7	10,8
Administración de recursos humanos	7	10,8
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

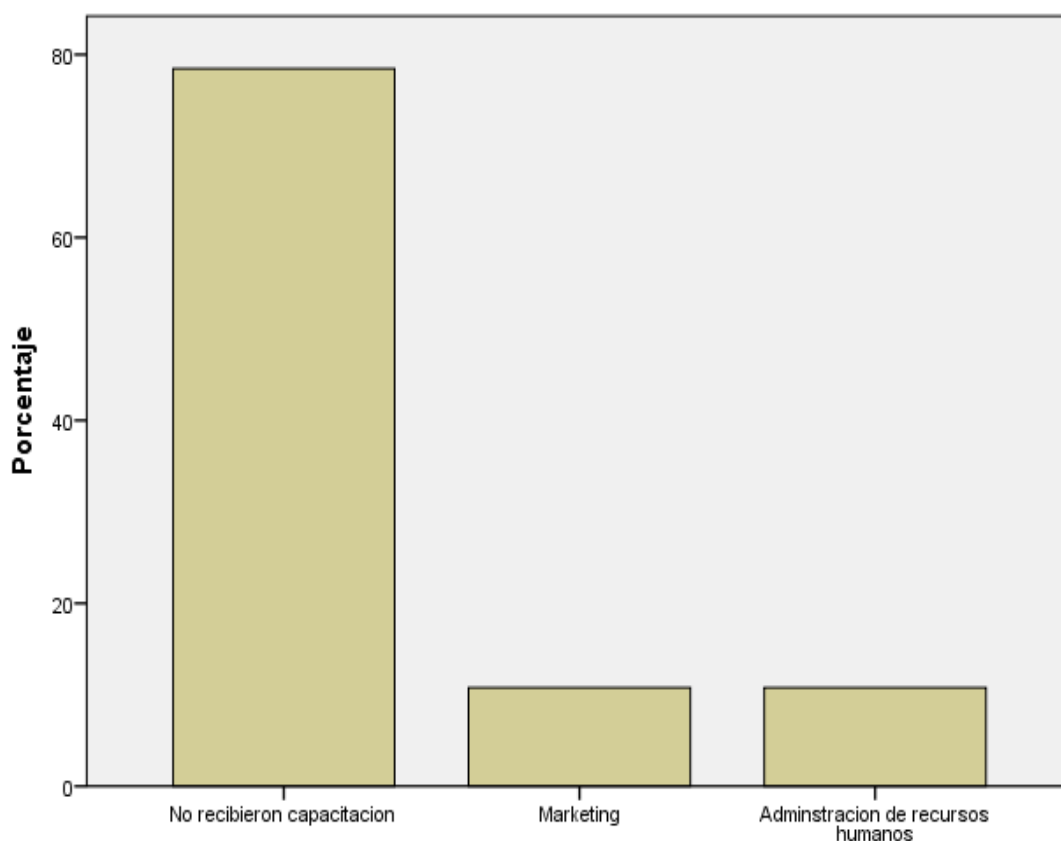


FIGURA N° 20. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21
CREE QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	20	30,8
	Si	45	69,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

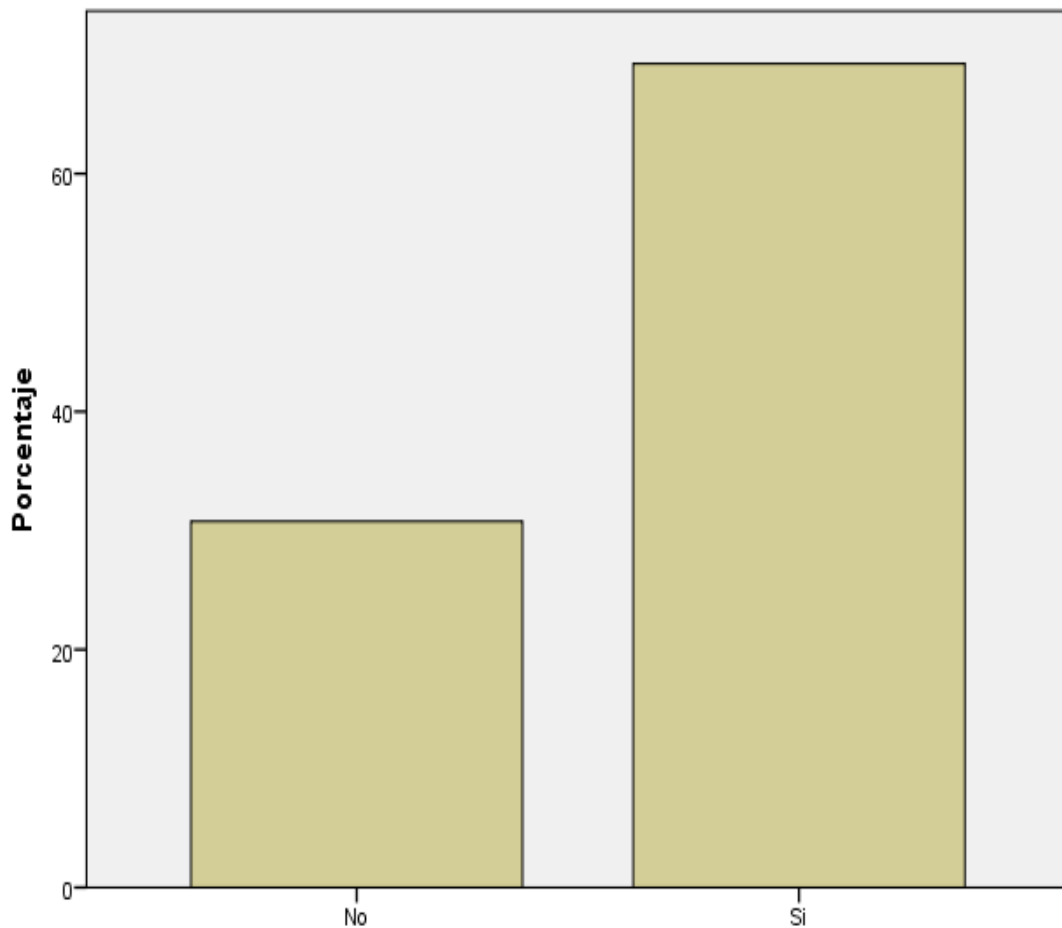


FIGURA N° 21. Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	22	33,8
	Si	43	66,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

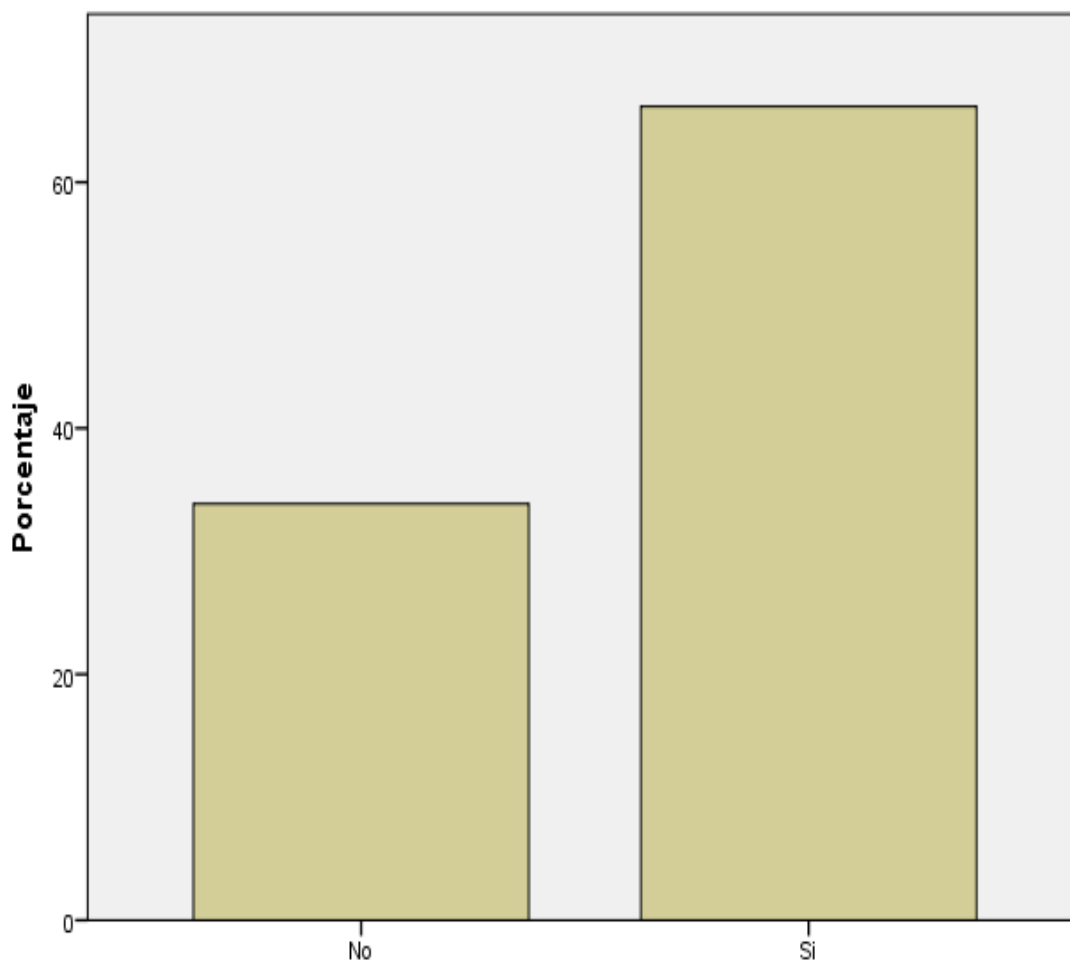


FIGURA N° 22. La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	21	32,3
	Si	44	67,7
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

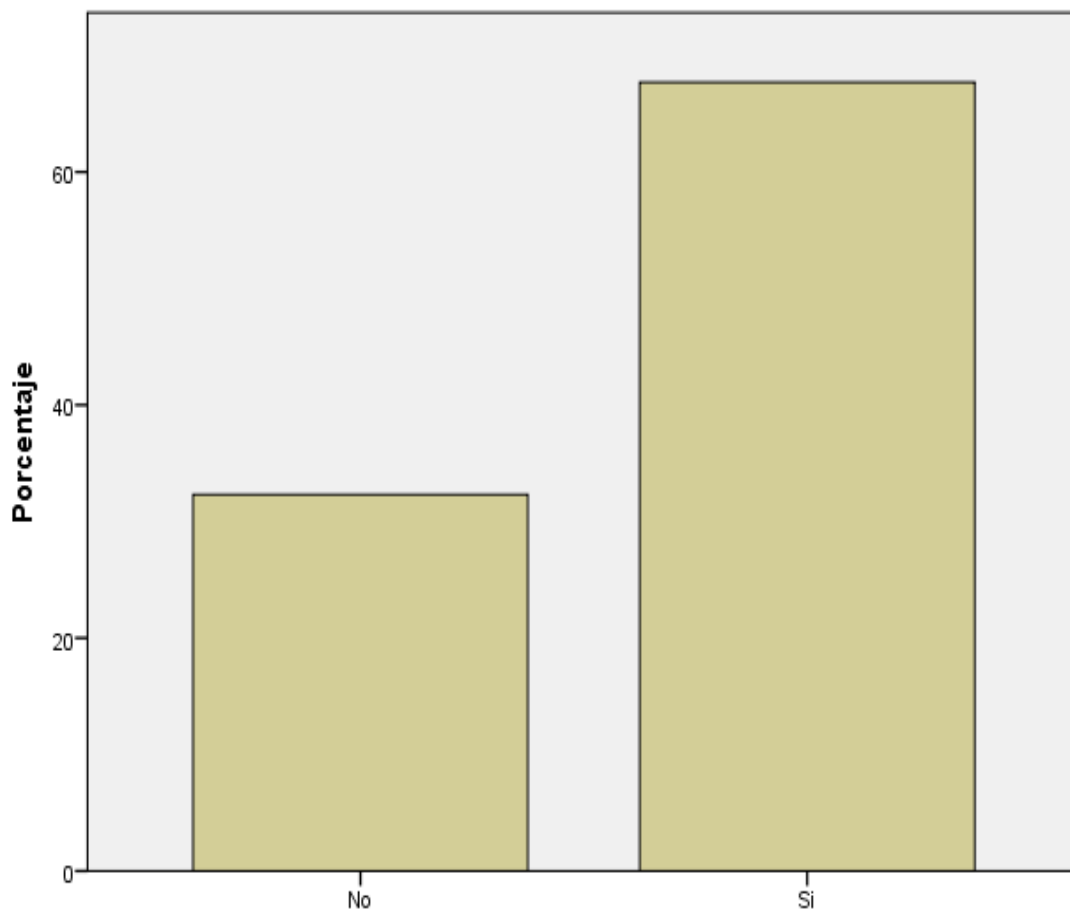


FIGURA N° 23. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	20	30,8
	Si	45	69,2
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

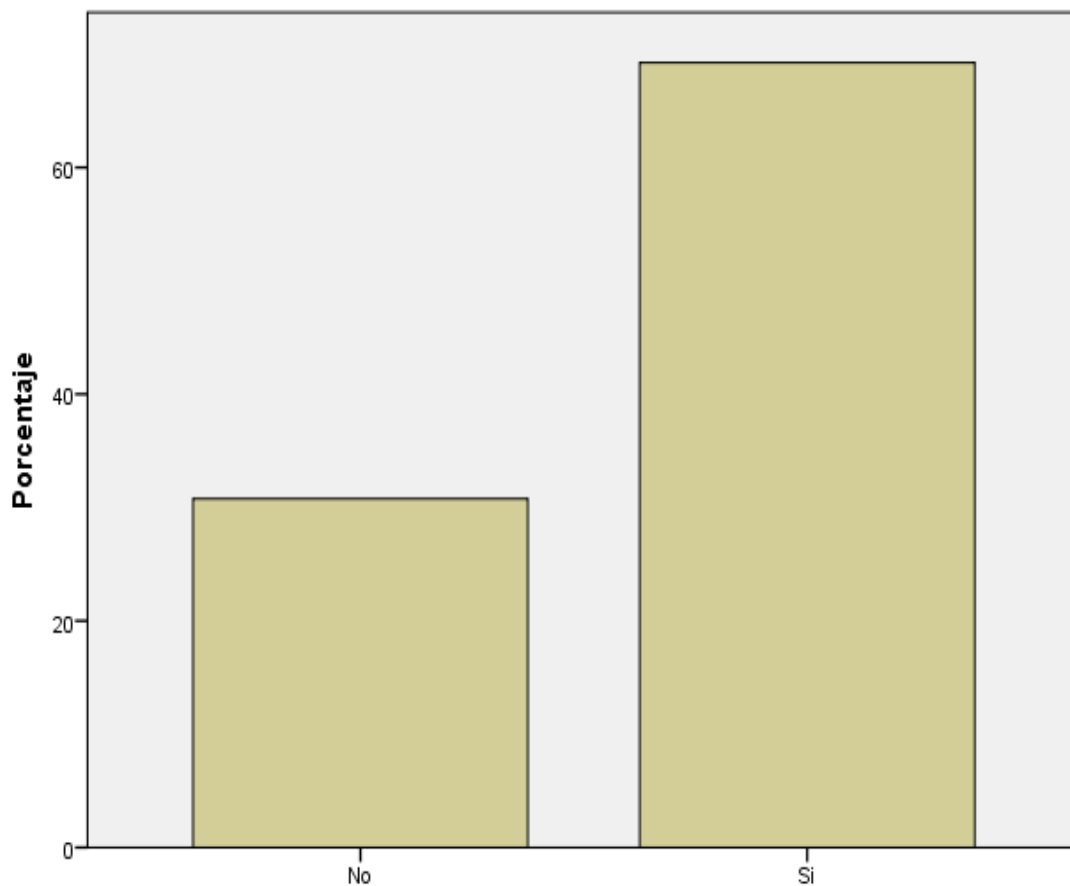


FIGURA N° 24. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25
LA RENTABILIDAD MEJORO EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No	26	40,0
	Si	39	60,0
	Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

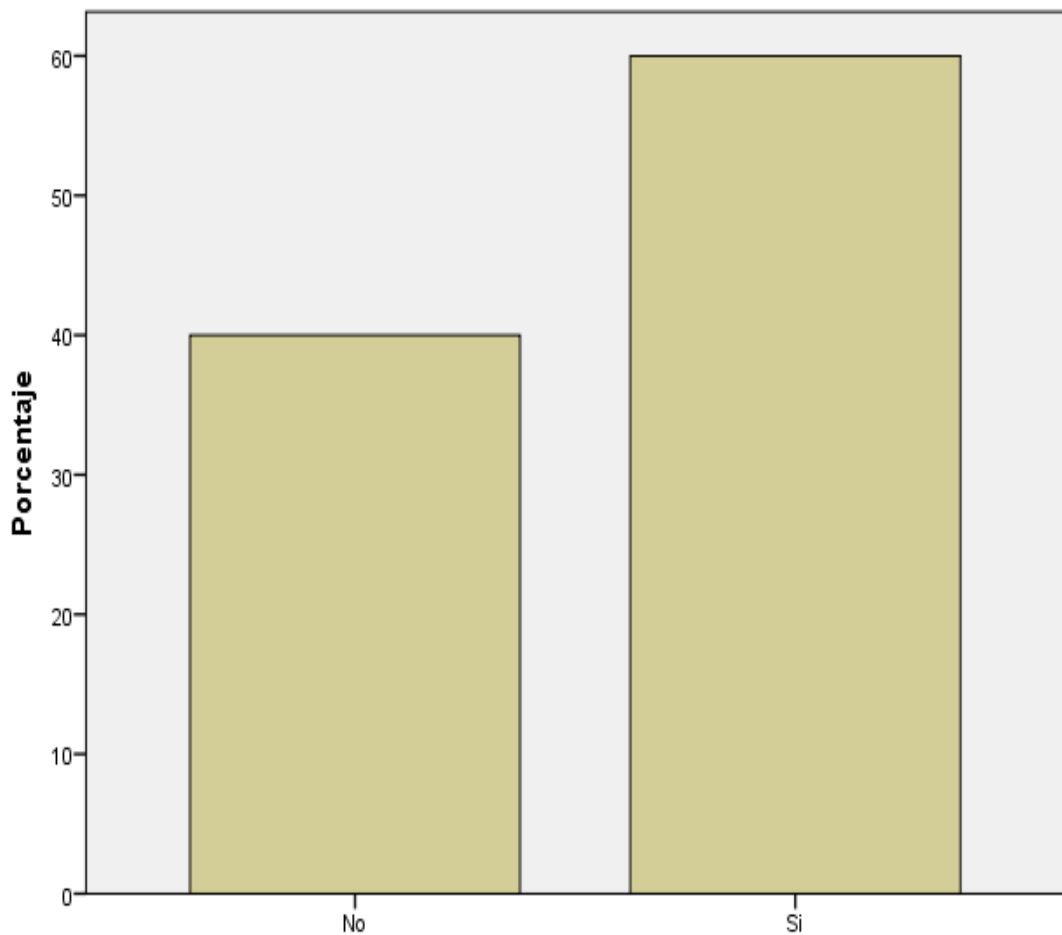


FIGURA N° 25. La rentabilidad mejoro en los últimos dos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y
VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2017

	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	41	63,1
Mejoramiento y/o ampliación del local	20	30,8
Otros	4	6,2
Total	65	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

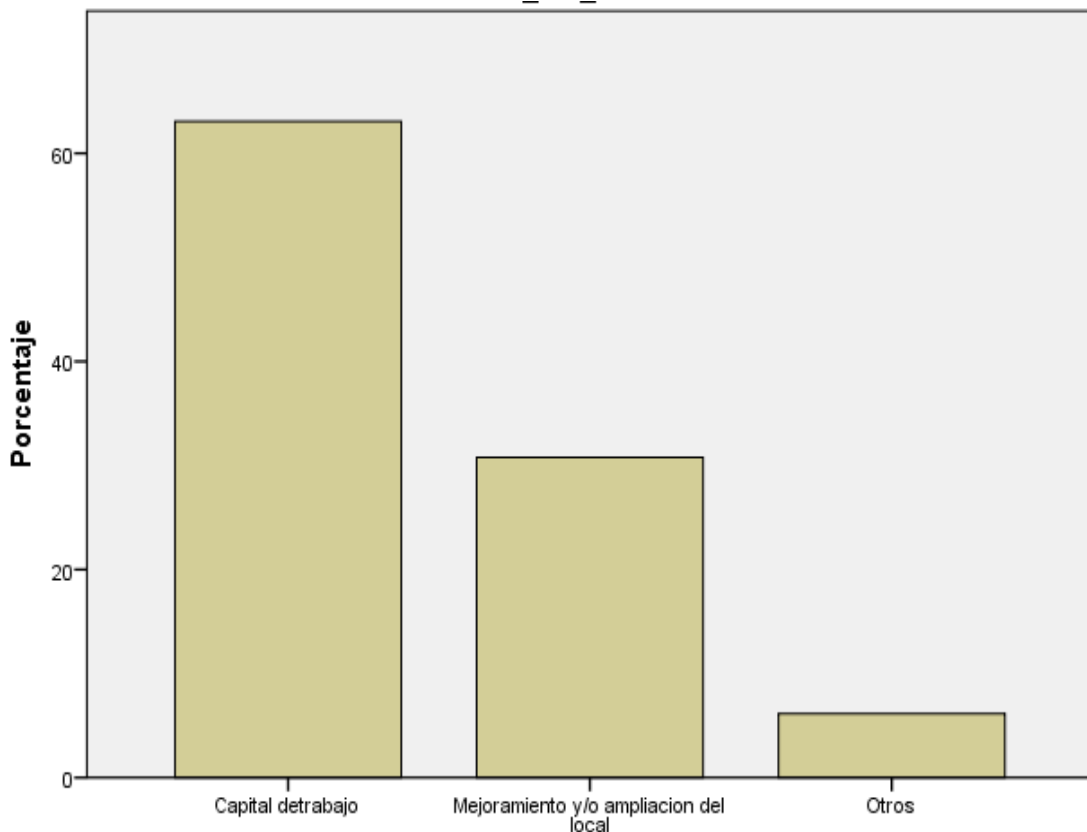


FIGURA N° 26. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 26

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 75,4% (49) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a 55 años; el 13,8% (9) tienen entre 55 a más años y de 36 a 45 años el 10,8% (7). (Ver tabla N° 1).
- El 70,8% (46) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 29,2% (19) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2),
- El 40% (26) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 40% (26) superior no universitaria completa; el 15,4% (10) superior no universitaria incompleta y el 4,6% (3) superior universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 58,5% (38) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados, el 26,2% (17) son convivientes, el 10,8% (7) son solteros y el 4,6%(3) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 41,5% (27) de los de los representantes no presentan profesión alguna, el 24,6% (16) son administradores, el 20% (13) son contadores, el 9,2% (6) presentan otros estudios y el 4,6% (3) son economistas (Ver tabla 05).
- El 38,5% (25) de los de los representantes son administradores, el 30,8% (20) son comerciantes, el 16,9% (11) presentan otras ocupaciones y el 13,8% (9) son gerentes (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 35,4% (23) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro, el 33,8% (22) tienen entre 6 a 10 años, el 20% (13) tienen entre 1 a 5 años, el 6,2% (4) tienen entre 21 a más años y el 4,6% (3) tienen de 16 a 20 años. (Ver tabla 07).
- El 47,7% (31) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes, el 40% (26) tiene entre 1 a 3 trabajadores permanentes, el 6,2% (4) tiene entre 8 a 12 trabajadores permanentes y el 6,2% (4) tiene entre 13 a más trabajadores permanentes. (Ver tabla 08).
- El 49,2% (32) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores eventuales, el 35,4% (23) tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, el 9,2% (6) tiene entre

8 a 12 trabajadores eventuales y el 6,2% (4) tiene entre 13 a más trabajadores eventuales. (Ver tabla 09).

Respecto al financiamiento

- El 86,2% (56) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 13,8 (9) se autofinancian. (Ver tabla 10).
- El 81,5% (53) de las microempresas realizan financiamiento bancario; el 13,8% (9) no reciben ningún financiamiento; y el 4,6% (3) reciben financiamientos no bancario. (Ver tabla 11).
- El 63,1% (41) de las microempresas no tienen conocimiento de los interés, el 20% (13) de las microempresas no realizan ningún financiamiento, el 12,3% (8)) paga del 0,1 al 3% de interés y el 4,6% (3) paga del 10,1% mas de interés. (Ver tabla 12).
- El 81,5% (53) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades, el 13,8% (9) de las microempresas no realizaron ningún financiamiento y el 4,6% (3) fueron entidades no bancarias. (Ver tabla N° 13).
- El 55,4% (36) de las microempresas solicito dos veces créditos en el año 2016, el 26,2% (17) solicito 3 veces el crédito; el 13,8% (9) no solicito ningún crédito y el 4,6% (3) solicito 4 veces el crédito. (Ver tabla 14).
- El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016 y el 13,8% (9) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 52,3% (34) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo, el 33,8% (22) a largo plazo y el 13,8% (9) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla N° 16).
- El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el monto solicitado, y el 13,8% (9) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla N° 19).

Respecto a la capacitación

- El 92,3% (60) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 7,7% (5) si recibió capacitación (ver tabla 18).

- El 89,2% (58) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años, el 7,7% (5) recibieron una capacitación y el 3,1% (2) recibieron dos capacitaciones. (ver tabla 19).
- El 78,5% (51) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación, el 10,8% (7) recibieron capacitación en Marketing y el 10,8% (7) recibieron capacitación en administración en recursos humanos. (ver tabla 20).
- El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión y el 30,8 (20) creen que la capacitación no es una inversión (ver tabla 21)
- El 66,2% (43) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas y el 33,8% (22) creen que no es relevante (ver tabla 22).

Respecto a la rentabilidad

- El 67,7% (44) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 32,3% (21) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad (ver tabla 23).
- El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 30,8% (20) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad (ver tabla 24).
- El 60% (39) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años y el 40% (26) no mejoró su rentabilidad. (ver tabla 25).
- El 63,1% (41) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el en capital de trabajo; el 30,8% (20) en el mejoramiento y/o ampliación del local y el 6,2% (4) en otros (ver tabla 26).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 75,4% (49) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a 55 años.
- El 70,8% (46) de los representantes encuestados son del sexo masculino.

- El 40% (26) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 40% (26) superior no universitaria completa.
- El 58,5% (38) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados.
- El 41,5% (27) de los de los representantes no presentan profesión alguna.
- El 38,5% (25) de los de los representantes son administradores.

Respecto a las características de las microempresas

- El 35,4% (23) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro.
- El 47,7% (31) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes..
- El 49,2% (32) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento

- El 86,2% (56) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 81,5% (53) de las microempresas realizan financiamiento bancario.
- El 63,1% (41) de las microempresas no tienen conocimiento de los interés.
- El 81,5% (53) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades.
- El 55,4% (36) de las microempresas solicito dos veces créditos en el año 2016.
- El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016.
- El 52,3% (34) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo.
- El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el monto solicitado.

Respecto a la capacitación

- El 92,3% (60) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- El 89,2% (58) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- El 10,8% (7) recibieron capacitación en Marketing y el 10,8% (7) recibieron capacitación en administración en recursos humanos.

- El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- El 66,2% (43) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- El 67,7% (44) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 60% (39) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años.
- El 63,1% (41) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa compra y venta de electrodomésticos que hay oportunidad para todos en especial gente joven.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro de compra y venta de electrodomésticos, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de compra y venta de electrodomésticos.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de electrodomésticos sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones que para optar algún grado y le sirva para mejorar su participación en el rubro de compra y venta de electrodomésticos.

Respecto a las características de las microempresas

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de comprar electrodomésticos para el uso de las familias.
- Es necesario que las micro empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver si afectar la microempresa.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Actualidad Empresarial (2006), La rentabilidad económica y financiera de la empresa. [serie en internet]. [citada 2010 Abril 13]; 111: disponible desde:

<http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE-GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-ECON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/>

Agencia Federal (s/f), Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña

Bernilla, M. (2006), Manual práctica para formar MYPEs. Editorial Edigraber;

Lima. Chacaltana, J. (2005) Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. . [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

Briosos V. (2006), Estructura del Financiamiento PYME. [citada 2010Marzo

24]. Disponible desde: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5894/1/Briozzo_Vigier_2006_.pdf

Briceño, A. (2010), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.

Venezuela [citada 2010 Abril 13]. <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Dessler, G. (1998), Diccionario para Contadores. Primera Edición. 1998

- Empresa SBA, (2009), Preguntas frecuentes del Programa de Desarrollo Empresarial, Texas; [citado 2012 Noviembre 24]. Disponible en: <http://www.ssa.gov/espanol>
- Fazzari, S., Glenn, R. y Petersen, B. (1998), Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de Brookings en la actividad económica. 141-195.
- Ferruz L. (2000), La rentabilidad y el riesgo. España: [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Flores, A. (2004), Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Lima. [Citado 2012 Noviembre 16]; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.
- Gaxiola M. (2008), Detección de necesidades de capacitación. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>
- Hermosa, J. (2000), Pequeña Empresa en América Latina. Perú. Ediciones del Congreso del Perú, Segunda Edición. 2000. 305 pg.
- Herrera, O. (2006), Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla.
- Herrera S., Limón S. y Soto I. (2006), Fuentes de financiamiento en época de crisis en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67, septiembre. en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>
- Huamán P. (2011), Las Mypes el aliado contra la pobreza, Lima 15 de Febrero del 2011. El análisis y la evaluación final de la situación de las Mypes en el Perú

Ley que facilita desarrollo económico de las Mypes al diferir el pago de IGV a la cancelación de su factura. Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la República 19-05-2009).

Mitnik, F., DESCALZI, R. y ORDÓÑEZ, G. (s/f), La perspectiva económica de la capacitación. [citada 2010 Abril 13].

<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/cap1.pdf>

Reyna, R. (2008), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Callería en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Callería; Callería.

Sagastegui, M. (2009), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

de: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

Sosa C. (2007), El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las Mypes.

Trujillo, M. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Callería; Arequipa.

- Vargas M. (2005), El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA. (12.agosto.2014)
- Vásquez, F. (2008), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006.Tesis de Maestría en Contabilidad. (Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2008.)
- Zambrano, M. (2006),Realmente el gobierno apoya las MYPES. Lima: [citada 2008 Mar 23]. disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.
- Zevallos, S. (2003),Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, Montevideo; [citado 2012 Noviembre 30].Disponible en: <http://www.allbusiness.com>.
- Zorrilla, J. (2007),Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México; [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>.

ANEXO

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Calleria, 2017”

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

AUTOR:

Bach. Tello Noriega Exequiel

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

ARTÍCULO CIENTÍFICO

TÍTULO: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017

AUTORA: Bach. Tello Noriega Exequiel

ASESOR: Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 67 y una muestra de 65 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con **Respecto a los empresarios**. De las microempresas encuestadas se establece que el 75,4% (49) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a 55 años. El 70,8% (46) de los representantes encuestados son del sexo. El 40% (26) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 40% (26) superior no universitaria completa. El 58,5% (38) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados. El 41,5% (27) de los de los representantes no presentan profesión alguna. El 38,5% (25) de los de los representantes son administradores. **Respecto a las características de las microempresas**. El 35,4% (23) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro. El 47,7% (31) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes. El 49,2% (32)

de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento.** El 86,2% (56) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 81,5% (53) de las microempresas realizan financiamiento bancario. El 63,1% (41) de las microempresas no tienen conocimiento de los intereses. El 81,5% (53) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades. El 55,4% (36) de las microempresas solicitaron dos veces créditos en el año 2016. El 86,2% (56) de las microempresas se les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016. El 52,3% (34) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo. El 86,2% (56) de las microempresas se les otorgaron el monto solicitado. **Respecto a la capacitación.** El 92,3% (60) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 89,2% (58) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 10,8% (7) recibieron capacitación en Marketing y el 10,8% (7) recibieron capacitación en administración en recursos humanos. El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 66,2% (43) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la rentabilidad.** El 67,7% (44) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 60% (39) de las micro y pequeñas empresas mejoraron su rentabilidad los últimos dos años. El 63,1% (41) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas..

ABSTRACT

The present research work had like general objective, determining and describing the main characteristics of financing, the capacitation and the profitability of them microcomputer and small businesses of the sector I trade, item shops and sale of household appliances of of the district of Calleria, 2017. Investigation was descriptive, in order to carry it out it was worked up with a population of 67 and a sample of 65 microcompanies, whom he applied over a questionnaire of 26 questions himself, using the technique of the opinion poll, obteniéndose the following results:

Regarding the businessmen. Of the polled microcompanies he establishes himself that the 75.4 % (49) of the representatives of them microcomputer the companies have from 46 55 years. The 70.8 % (46) of the polled representatives become of sex. The 40 % (26) of the polled micro-entrepreneurs come up against secondary complete education; The 40 (26) superior % not complete university student. The 58.5 % (38) of the ones of the company representatives have the condition of married men. The 41.5 % (27) of the ones of the representatives do not present profession any one. The 38.5 % (25) of the ones of the representatives are administrating.

In relation to the characteristics of the microcompanies. The 35.4 % (23) of the company representatives have between 11 15 years in the item. The 47.7 % (31) of the companies have from 4 7 permanent workers. The 49.2 % (32) of the companies have from 4 7 temporary workers.

In relation to financing. The 86.2 % (56) of the microcompanies have been financed by third parties. The 81.5 % (53) of the microcompanies accomplish banking financing. The 63.1 % (41) of the microcompanies do not have knowledge of them interest. The 81.5 % (53) of the microcompanies think that banking houses granted bigger ease. The 55.4 % (36) of the microcompanies I request two times credits in the year 2016. The 86.2 % (56) of

the microcompanies they were granted the loan requested the year 2016. The 52.3 % (34) of the microcompanies, granted them short-term credits. The 86.2 % (56) of the microcompanies they were granted the solicited amount. **In relation to capacitation.** The 92.3 % (60) of the representatives of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the granted credit. The 89.2 % (58) of the workers of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the last two years. The 10.8 % (7) received capacitation in Marketing and the 10.8 % (7) they received capacitation managed by the administrator in human resources. The 69.2 % (45) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation is an investment. The 66.2 % (43) of the workers believe that capacitation is relevant for them microcomputer and small businesses. **In relation to the profitability.** The 67.7 % (44) of the workers of the microcomputer and small business believe that financing improves the profitability. The 69.2 % (45) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation improves the profitability. The 60 % (39) of them microcomputer and small businesses I improve his profitability the last two years. The 63.1 % (41) of the microcompanies invested the solicited credit in he in working capital.

Passwords: Financing, microcomputer and small businesses.

2. INTRODUCTION

Al ser uno de los pilares básicos de nuestra economía, tanto los pequeños y microempresarios y por tanto su participación es trascendental en el progreso de nuestro país. Si se contará con el soporte preciso podría ser la salida a los problemas económicos y al desempleo de grandes núcleos poblacionales que se presentan en el territorio nacional.

Las pequeñas y medianas empresas comercializadoras de electrodomésticos ascienden en el mercado nacional generando ingresos y empleo. El rápido avance de la tecnología permite a más familias acceder a estos productos que faciliten su trabajo diario en el hogar y en el trabajo. Lo cual exige a estas empresas a ser más competitivas referente a precios, promociones, publicidad, tecnología, infraestructura y recursos humanos. Las actividades principales de este tipo de empresas comercializadoras son la compra de laptops y negociación con los proveedores, así como la venta dirigida y el servicio brindado a sus clientes. Para volverse más competitivas muchas empresas de este rubro toman decisiones a base de la experiencia y resultados anteriores.

Debido al avance acelerado del mundo hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad, implicando grandes retos a los naciones y a las micro y pequeñas empresas (MYPE), referente a variados puntos, como: la generación de empleo, mejora de la competitividad y el desarrollo de las naciones (Flores, 2004), cambiando a las MYPE en un componente fundamental para el sostenimiento y crecimiento de los países en su economía, es así que va adquiriendo en términos cuantitativos realce en el terreno empresarial.

Evolución, tecnología, eficiencia, información. Son conceptos que parecieran estar de moda pero se han convertido en una necesidad urgente más que en un mero artilugio pasajero cuando hablamos de tecnologías de información relacionadas a cómputo, ya que como seres sociales que somos tenemos la necesidad de comunicarnos y relacionarnos haciendo uso de lo que la tecnología va ofreciéndonos.

Hoy en día es imprescindible para ser competentes en casi cualquier mercado, área laboral y hasta en nuestra vida social, tener y saber utilizar un equipo de cómputo, ya que se ha convertido en un acelerador de respuestas, una de las formas más eficientes de comunicación legalmente reconocida.

El constante avance de la tecnología seduce a los consumidores peruanos, quienes están dispuestos a invertir en un nuevo producto con tal de recibir más funcionalidades. «El mercado peruano, en poco tiempo, ha adoptado masivamente el procesador de segunda gama. Esto nos indica que el consumidor valora la tecnología y no necesariamente piensa en lo más económico», señala Santiago Cardona, gerente para el segmento de Consumo de Intel Cono Norte de América Latina.

Esta concepción de relevancia económica de las micro y pequeñas empresas en los países, ha dado lugar al desarrollo de programas, políticas y otras relacionadas dirigidas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias más conocidas como la del continente Europeo y los países de América Latina.

Recién en la actualidad las instituciones financieras bancarias y en América Latina y el Caribe, las micro y pequeñas empresas se han convertido en los motores del desarrollo económico; al mismo tiempo es un eficaz instrumento para batallar contra la pobreza, reduciendo la informalidad e inseguridad. También, cabe recalcar el impulso a la intervención de las mujeres en nuestra sociedad, a los mercados laborales y a la política. Debido a esto, es necesario que la sociedad establezca herramientas propicias para dar el apoyo por medio de la creación de unas no bancarias está tomando medidas efectivas para la mejora del

financiamiento hacia las micro y pequeñas empresas. En relación a esto, León de Cermeño y Schreiber nos mencionan que las entidades financieras de las naciones latinoamericanas están efectuando mecanismos financieros propicios hacia la satisfacción de las necesidades financieras crecientes de las micro y pequeñas empresas (León de Cermeño y Schreiber, 1998).

En la Actualidad, en el Perú, las micro y pequeñas empresas están conformando el grueso del tejido empresarial, ya que, del total de empresas habidas en el país son alrededor de 3,5 millones, siendo el 98,4% de micro y pequeñas empresas las mismas que aproximadamente generan el 45% del Producto Bruto Interno (P.B.I), proporcionando el 81% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las micro y pequeñas empresas son bajos, en oposición a las medianas y grandes empresas, debido a que sólo el 1,6% (que constituyen dichas empresas) estarían generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI).

No obstante, aun cuando el aporte realizado por las micro y pequeñas empresas es significativa referente a dar solución al desempleo en nuestro país, tal cual lo menciona Flores, no se dan las políticas de apoyo o programas que se relacionen a la formación y financiamiento que puedan contribuir a la mejora e incremento de la rentabilidad; y sobre todo, garantizar su crecimiento.

Asimismo, son muchos los obstáculos para que las micro y pequeñas empresas puedan convenir al financiamiento, debido a que, desde la perspectiva de la demanda se topan con los altos costos del crédito, la desconfianza de las entidades financieras referente a los proyectos, plazos muy cortos, el pedido de descomunales garantías y demás. Debido a estos problemas, los prestamistas

usureros y asociaciones de crédito brindan una salida a la que los micro y pequeños empresarios suelen recurrir.

Actualmente la población de Pucallpa ha crecido exponencialmente y su desarrollo tecnológico también, con lo mismo surgen nuevas necesidades para las empresas ya que su mercado va evolucionando es por eso que el presente tema de investigación trata de dar una posible visión en lo que es la caracterización del financiamiento de las empresas dedicadas a este rubro que es la compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería.

Para finalizar el trabajo de investigación de la tesis, se presentan las conclusiones y recomendaciones obtenidas de la recopilación de información del capítulo anterior que han dado soporte a desarrollar una propuesta de solución que tiene como propósito ayudar a mejorar la productividad empresarial, basándose en las fuentes de financiamiento que existe hoy en día, las cuales son de mucha ayuda para las empresas que recién desean abrirse en este mundo global y empresarial.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

Población

Dicha población, que es materia de investigación, estaba constituida por 67 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 65 micro y pequeñas empresas que representan el 97,01% del total de la población en estudio. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro..

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES

Variable	Definición	Definición	Escala de
Complementaria	conceptual	operacional: Indicadores	medición

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

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

Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años

		Número de Trabajadores de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar

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

Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito:	Nominal:

		Suficiente	Si
		Insuficiente	No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres

(variable principal)	Callería, 2017.	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No
--	--	---	----------------------

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017. (principal)	Percepción que tienen en los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No

	Callería, 2017.de	Cree o percibe que	Nominal:
	la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Si No
		Cree o percibe que	Nominal:
		la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	Si No

Fuente: elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

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

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 32 preguntas.

Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usó del Power Point.

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 75,4% (49) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a 55 años; el 13,8% (9) tienen entre 55 a más años y de 36 a 45 años el 10,8% (7). (Ver tabla N° 1).
- El 70,8% (46) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 29,2% (19) son del sexo femenino. (Ver tabla N° 2),
- El 40% (26) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 40% (26) superior no universitaria completa; el 15,4% (10) superior no universitaria incompleta y el 4,6% (3) superior universitaria completa. (Ver tabla 03).
- El 58,5% (38) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados, el 26,2% (17) son convivientes, el 10,8% (7) son solteros y el 4,6%(3) son divorciados. (Ver tabla 04).
- El 41,5% (27) de los de los representantes no presentan profesión alguna, el 24,6% (16) son administradores, el 20% (13) son contadores, el 9,2% (6) presentan otros estudios y el 4,6% (3) son economistas (Ver tabla 05).
- El 38,5% (25) de los de los representantes son administradores, el 30,8% (20) son comerciantes, el 16,9% (11) presentan otras ocupaciones y el 13,8% (9) son gerentes (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 35,4% (23) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro, el 33,8% (22) tienen entre 6 a 10 años, el 20% (13) tienen entre 1 a 5 años, el 6,2% (4) tienen entre 21 a más años y el 4,6% (3) tienen de 16 a 20 años. (Ver tabla 07).

- El 47,7% (31) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes, el 40% (26) tiene entre 1 a 3 trabajadores permanentes, el 6,2% (4) tiene entre 8 a 12 trabajadores permanentes y el 6,2% (4) tiene entre 13 a más trabajadores permanentes. (Ver tabla 08).
- El 49,2% (32) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores eventuales, el 35,4% (23) tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, el 9,2% (6) tiene entre 8 a 12 trabajadores eventuales y el 6,2% (4) tiene entre 13 a más trabajadores eventuales. (Ver tabla 09).

Respecto al financiamiento

- El 86,2% (56) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 13,8 (9) se autofinancian. (Ver tabla 10).
- El 81,5% (53) de las microempresas realizan financiamiento bancario; el 13,8% (9) no reciben ningún financiamiento; y el 4,6% (3) reciben financiamientos no bancario. (Ver tabla 11).
- El 63,1% (41) de las microempresas no tienen conocimiento de los interés, el 20% (13) de las microempresas no realizan ningún financiamiento, el 12,3% (8)) paga del 0,1 al 3% de interés y el 4,6% (3) paga del 10,1% mas de interés. (Ver tabla 12).
- El 81,5% (53) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades, el 13,8% (9) de las microempresas no realizaron ningún financiamiento y el 4,6% (3) fueron entidades no bancarias. (Ver tabla N° 13).
- El 55,4% (36) de las microempresas solicito dos veces créditos en el año 2016, el 26,2% (17) solicito 3 veces el crédito; el 13,8% (9) no solicito ningún crédito y el 4,6% (3) solicito 4 veces el crédito. (Ver tabla 14).
- El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016 y el 13,8% (9) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 52,3% (34) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo, el 33,8% (22) a largo plazo y el 13,8% (9) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla N° 16).

- El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el monto solicitado, y el 13,8% (9) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla N° 19).

Respecto a la capacitación

- El 92,3% (60) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 7,7% (5) si recibió capacitación (ver tabla 18).
- El 89,2% (58) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años, el 7,7% (5) recibieron una capacitación y el 3,1% (2) recibieron dos capacitaciones. (ver tabla 19).
- El 78,5% (51) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación, el 10,8% (7) recibieron capacitación en Marketing y el 10,8% (7) recibieron capacitación en administración en recursos humanos. (ver tabla 20).
- El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión y el 30,8 (20) creen que la capacitación no es una inversión (ver tabla 21)
- El 66,2% (43) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas y el 33,8% (22) creen que no es relevante (ver tabla 22).

Respecto a la rentabilidad

- El 67,7% (44) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 32,3% (21) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad (ver tabla 23).
- El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 30,8% (20) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad (ver tabla 24).
- El 60% (39) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años y el 40% (26) no mejoro su rentabilidad. (ver tabla 25).
- El 63,1% (41) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el en capital de trabajo; el 30,8% (20) en el mejoramiento y/o ampliación del local y el 6,2% (4) en otros (ver tabla 26).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 75,4% (49) de los representantes de las micro empresas tienen de 46 a 55 años.
- El 70,8% (46) de los representantes encuestados son del sexo.
- El 40% (26) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios secundarios completos; el 40% (26) superior no universitaria completa.
- El 58,5% (38) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de casados.
- El 41,5% (27) de los de los representantes no presentan profesión alguna.
- El 38,5% (25) de los de los representantes son administradores.

Respecto a las características de las microempresas

- El 35,4% (23) de los representantes de la empresa tienen entre 11 a 15 años en el rubro.
- El 47,7% (31) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores permanentes..
- El 49,2% (32) de las empresas tienen de 4 a 7 trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento

- El 86,2% (56) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 81,5% (53) de las microempresas realizan financiamiento bancario.
- El 63,1% (41) de las microempresas no tienen conocimiento de los interés.
- El 81,5% (53) de las microempresas opinan que las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades.
- El 55,4% (36) de las microempresas solicito dos veces créditos en el año 2016.
- El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016.
- El 52,3% (34) de las microempresas, les otorgaron créditos a corto plazo.
- El 86,2 % (56) de las microempresas se les otorgaron el monto solicitado.

Respecto a la capacitación

- El 92,3% (60) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.

- El 89,2% (58) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- El 10,8% (7) recibieron capacitación en Marketing y el 10,8% (7) recibieron capacitación en administración en recursos humanos.
- El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- El 66,2% (43) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- El 67,7% (44) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 69,2% (45) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 60% (39) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años.
- El 63,1% (41) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el en capital de trabajo.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa compra y venta de electrodomésticos ue hay oportunidad para todos en especial gente joven.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro de compra y venta de electrodomésticos, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de compra y venta de electrodomésticos.
- Que el trabajo en el rubro de compra y venta de electrodomésticos sirva para tener más familias casadas.

- Que se preparen en instituciones de para optar algún grado y le sirva para mejorar su participación en el rubro de compra y venta de electrodomésticos.

Respecto a las características de las microempresas

- Que continúen en el rubro que es uno de los que nunca se va acabar porque siempre existirá la necesidad de comprar electrodomésticos para el uso de las familias.
- Es necesario que las micro empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver si afectar la microempresa.

Respecto a la capacitación

- Que se realicen más capacitaciones a los representantes de las micro y pequeñas empresas.

- Que se realicen capacitaciones a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas.
- Que se realicen capacitaciones sobre los temas más relevantes dedicadas al rubro de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- Que realicen capacitaciones en rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Actualidad Empresarial (2006), La rentabilidad económica y financiera de la empresa. [serie en internet]. [citada 2010 Abril 13]; 111: disponible desde:

<http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE->

[GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-](http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE-GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-)

[ECON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/](http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE-ECON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/)

Agencia Federal (s/f), Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña

Banco Central de Reserva del Perú, (2009) Tesis Titulado: "Importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las Mypes" [Citado 2012 Abril 10] Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento->

[mypes.shtml](http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml)

Bernilla, M. (2006), Manual práctica para formar MYPEs. Editorial Edigraber;

Lima. Chacaltana, J. (2005) Capacitación laboral proporcionada por las

empresas: El caso peruano. . [citada 2010 Abril 13]. Disponible

desde: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.

- Briosos V. (2006), Estructura del Financiamiento PYME. [citada 2010Marzo 24]. Disponible desde: http://mpa.ub.uni-muenchen.de/5894/1/Briozzo_Vigier_2006_.pdf
- Briceño, A. (2010), Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Venezuela [citada 2010 Abril 13]. <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Cárdenas N. (2011), Definición de Micro y Pequeña Empresa. Recuperado de: http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html
- Ch. Silva, José V.; (2010), Tesis titulado: "Las Mypes y las fuentes de financiación"[Citado 2012 Abril 10] Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>
- Coquis E. (2012), Consideraciones sobre las Mypes en España Fernández[Citado 2012 Marzo 12] Disponible en: <http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/consideraciones%20mype.pdf>
- Dessler, G. (1998), Diccionario para Contadores. Primera Edición. 1998
- Empresa SBA, (2009), Preguntas frecuentes del Programa de Desarrollo Empresarial, Texas; [citado 2012 Noviembre 24]. Disponible en: <http://www.ssa.gov/espanol>
- F. Villarán y H. de Soto; El contexto del Desarrollo de la Mypes en el Perú – Antecedentes de la Mypes en el Perú [Citado 2012 Abril 11] Disponible en:

<http://www.eumed.net/libros/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>

Fazzari, S., Glenn, R. y Petersen, B. (1998), Apremios del financiamiento e inversión corporativa. Papeles de Brookings en la actividad económica. 141-195.

Ferruz L. (2000), La rentabilidad y el riesgo. España: [citada 2010 Abril 13].
Disponible desde:
<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Flores, A. (2004), Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Lima. [Citado 2012 Noviembre 16];
Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.

Gaxiola M. (2008), Detección de necesidades de capacitación. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>

Hermosa, J. (2000), Pequeña Empresa en América Latina. Perú. Ediciones del Congreso del Perú, Segunda Edición. 2000. 305 pg.

Herrera N. (2012), Las Mypes en el Perú, Mayo 2008 [Citado 2012 Abril 03] Disponible en :
<http://nospinozah.blogspot.com/2008/05/las-pymes-en-el-per.html>

Herrera, O. (2006), Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla.

Herrera S., Limón S. y Soto I. (2006), Fuentes de financiamiento en época de crisis en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67, septiembre. en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.htm>

Huamán P. (2011), Las Mypes el aliado contra la pobreza, Lima 15 de Febrero del 2011. El análisis y la evaluación final de la situación de las Mypes en el Perú [Citado 2012 Abril 09] Disponible en: <http://actualidadmypeperu.blogspot.com/2011/02/las-mypes-el-aliado-contra-la-pobreza.html>

Ley que facilita desarrollo económico de las Mypes al diferir el pago de IGV a la cancelación de su factura. Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la República 19-05-2009).

Mitnik, F., DESCALZI, R. y ORDÓÑEZ, G. (s/f), La perspectiva económica de la capacitación. [citada 2010 Abril 13].
<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/cap1.pdf>

Nishimura S (2012) Agencia de promoción de la inversión privada – Perú, con el apoyo de ESAN [Citado 2012 Abril 07] Disponible en: <http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/GUIAS/MYPEquenaEmpresCrece.pdf>

Nunes P. (2012), Fuente de financiamiento. Recuperado de: <http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento.htm>

Reyna, R. (2008), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Callería en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Callería; Callería.

Sagastegui, M. (2009), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito

de Chimbote, periodo 2008-2009, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Sánchez J. (2006), Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

Sosa C. (2007), El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las Mypes.

Triveño L (2012), Gestión la productividad de las Mypes; [Citado 2012 Abril 03]disponible en <http://gamarrasite.com/articulos/747-la-productividad-el-talon-de-aquiles-de-la-mype.html>

Trujillo, M. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Callería; Arequipa.

Vargas M. (2005), El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA. (12.agosto.2014)

Vásquez, F. (2008), Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito de Chimbote en el periodo 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. (Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2008.)

Zambrano, M. (2006), Realmente el gobierno apoya las MYPEs. Lima: [citada 2008 Mar 23]. disponible desde:

<http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.

Zapata, L. (2005). Los determinantes de la generación y la transferencia del Conocimiento en pequeñas y medianas empresas. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; (Universidad Autónoma de Barcelona, 2005)

Zevallos, S. (2003), Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, Montevideo; [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en: <http://www.allbusiness.com>.

Zorrilla, J. (2007), Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México; [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>.

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

Yo, Tello Noriega Exequiel, identificado con DNI N° 00094409 , estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 05 de Noviembre de 2017

.....

Tello Noriega Exequiel

Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos del distrito de Callería, 2017

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017?	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017.</p> <p>ESPECÍFICO</p>	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario</p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. ▪ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. ▪ Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. 			Antigüedad del las micro y pequeñas empresas Número de Trabajadores Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años Razón: 01 06 Más de 7 Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
	3.Financiamiento de las micro y pequeñas empresas	Solicito crédito Recibió crédito Monto del crédito solicitado Monto del crédito recibido	Nominal: Si Nominal: Si Cuantitativa: Especificar el monto.	

<ul style="list-style-type: none"> ■ Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. ■ Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de electrodomésticos de del distrito de Callería, 2017. 	<p>Entidad a la que solicito el crédito</p> <p>Entidad que le otorgo el crédito</p> <p>Tasa de interés cobrado por el crédito</p> <p>Crédito oportuno</p> <p>Crédito inoportuno</p> <p>Monto del crédito:</p> <p>Suficiente</p> <p>Insuficiente</p> <p>Cree que el financiamiento mejora la empresa</p>	<p>Cuantitativa: Especificar el monto.</p> <p>Nominal: Bancaria</p> <p>No bancaria</p> <p>Nominal: Bancaria</p> <p>No bancaria</p> <p>Cuantitativa: Especificar</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p> <p>Nominal: Si</p>	
	<p>Capacitación de las micro y pequeñas empresas (variable</p>	<p>Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito</p> <p>Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos</p>	<p>Nominal: Si No</p> <p>Ordinal: Uno Dos Tres</p> <p>Más de tres</p>

principal)	<p>años</p> <p>Los trabajadores de la empresa se capacitan</p> <p>Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.</p> <p>Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.</p> <p>Considera la capacitación como una inversión.</p> <p>Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa</p> <p>Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa</p>	<p>Nominal: Si No</p> <p>Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres</p> <p>Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar</p> <p>Nominal. Si No</p> <p>Nominal: Si No</p> <p>Nominal: Si</p>	
------------	---	---	--

		No	
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (principal)	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No	
	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No	
	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No	
	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida	Nominal: Si No	

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS;

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017”**.

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

Encuestador(a):... Tello Noriega, Exequiel, Fecha:...../...../.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.1 Edad del representante legal de la empresa:.....

1.2 Sexo: Masculino.....Femenino.....

1.3 Grado de instrucción: Ninguno..... Primaria:.....Secundaria
.Secundaria.....Superior No Universitaria..... Superior
Universitaria.....

1.4 Estado Civil: Soltero..... Casado.....Conviviente.....Divorciado.....
Viudo

1.5 Profesión:.....

1.6 Ocupación:.....

II PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Número de trabajadores permanentes.....
- 2.3 .Número de trabajadores Eventuales.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio
(Autofinanciamiento): Si.....No.....

3.2 Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

Si el financiamiento es de terceros:

3.3 A qué entidades recurre para obtener Financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

3.4 Qué tasa de interés mensual paga.....a las Entidades Bancarias

3.5 Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

3.6 Qué tasa de interés mensual paga..... a las entidades no bancarias

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

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

3.8 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....

3.9 A qué entidad financiera.....

3.10 Le otorgaron el crédito solicitado.....

3.11 El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....

3.12 Qué tasa de interés mensual pagó.....

3.13 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... No.....

3.14 Monto Promedio Otorgado.....

3.15 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%)...... Mejoramiento y/o ampliación del local

(%).....Activos fijos (%)..... Programa de capacitación
(%).....Otros- Especificar:%.....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:
Si.....No.....

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido en su micro y pequeñas empresas.
En los últimos dos años: Ninguno Uno.....Dos.....Tres a más

4.3 Si tuvieron capacitación: En qué tipo de cursos participaron: Inversión del
crédito financiero.....Manejo empresarial.....Administración de
recursos humanos.....Marketing Empresarial.....Otros
Especificar.....

4.4 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:
Si..... No.....

4-5 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su
empresa; Si..... No.....

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su
empresa: Si..... No.....

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:
Si.....No.....

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

Callería, Agosto de2017

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	3,03	,499	65
Sexo	,71	,458	65
Grado de instrucción	3,45	1,287	65
Estado civil	1,25	,708	65
Profesión	1,11	1,187	65
Ocupación	1,65	1,067	65
Tiempo en el rubro	1,43	1,060	65
Número de trabajadores permanentes	,78	,820	65
Financiamiento	,86	,827	65
Entidades que obtiene financiamiento	,86	,348	65
Tasa interés mensual	1,09	,423	65
Entidades otorgan mayor beneficio	1,11	1,033	65
Cuántas veces solicito crédito	,91	,423	65
Le otorgaron el crédito solicitado	2,08	1,005	65
Plazo del crédito	1,14	,348	65
Le otorgaron el monto de crédito solicitado	,62	,722	65
Capacitación otorgamiento crédito financiamiento	1,14	,348	65
La capacitación es una inversión	,08	,269	65
La capacitación es relevante para la empresa	,14	,429	65
El financiamiento mejor la rentabilidad	,32	,664	65
La capacitación mejoro la rentabilidad	,69	,465	65
La rentabilidad mejoro los últimos dos años	,66	,477	65
Inversión del financiamiento	,68	,471	65

PRUEBA DEL ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
	Válidos	65	100,0
Casos	Excluidos ^a	0	,0
	Total	65	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,856	0,801	26

Matriz de correlaciones inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado_de_int rucion	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	NP_trabajador es_permanen te	NP_trabajador es_eventuale s	Financiamient o	Financiamient o_terceros	Tasa_de_inte res	Entidades_m ayores_facilid ades	Cantidad_cre ditos_solicita dos	Otorgaron_el _credito_solic itado	Plazo_del_cre dito	Creditos_otor gados_monto s_solicitados	Recibieron_c apacitacion_p or_el_credito	Cantidad_cap acitaciones_u ltimos_2_año s	Tipo_de_Cur sos	Capacitacion _es_una_inve rsion	Capacitacion _relevante_pa ra_MVPES	Financiamient o_mejora_ren tabilidad	Capacitacion _mejora_ren tabilidad	Rentabilidad_ mejora_2_ulti mos_años	Inversion_del _credito
Edad	1,000	,040	,076	,022	,416	,138	,240	-,136	,010	,025	-,014	-,128	,014	,276	-,025	,077	-,025	-,018	-,093	,064	,176	,110	-,090	-,093	-,140	-,066
Sexo	,040	1,000	-,279	,081	-,142	,169	,392	,246	,180	,036	-,100	,167	,100	-,086	-,036	-,345	-,036	,059	,130	-,044	,011	-,174	,135	,011	,166	,154
Grado_de_int rucion	,076	-,279	1,000	,255	,142	-,111	,155	,226	,426	,035	,095	-,095	-,111	,082	-,035	,120	-,035	,080	,028	,158	-,106	,097	-,094	,024	,064	-,340
Estado_civil	,022	,081	,255	1,000	-,218	,345	,440	,039	,273	-,430	,236	-,144	-,236	-,335	,430	,249	,430	,063	,040	-,039	-,004	,019	-,039	-,099	,152	-,063
Profesion	,416	-,142	,142	-,218	1,000	-,339	-,248	-,088	-,128	,150	-,020	-,124	,020	,425	-,150	,104	-,150	,023	-,091	,134	,089	-,073	,007	,174	-,032	-,156
Ocupacion	,138	,169	-,111	,345	-,339	1,000	,289	-,124	-,180	,118	-,238	,234	-,238	-,062	-,118	-,017	-,118	-,122	,040	-,013	,029	,160	-,076	-,002	-,154	,318
Tiempo_rubro	,240	,392	,155	,440	-,248	,289	1,000	,648	,657	-,090	,119	-,129	-,119	-,046	,090	-,066	,090	-,008	,073	-,001	-,044	,077	,033	-,107	,096	,272
NP_trabajadores_permanente	-,136	,246	,226	,039	-,088	-,124	,648	1,000	,716	,058	,058	-,138	-,058	,153	-,058	-,116	-,058	-,066	,042	-,014	-,177	-,070	,060	,028	,170	-,043
NP_trabajadores_eventuales	,010	,180	,426	,273	-,128	-,180	,657	,716	1,000	-,231	,305	-,330	-,305	-,081	,231	,040	,231	,049	,011	,054	-,113	,196	,044	-,153	-,023	-,114
Financiamiento	,025	,036	,035	-,430	,150	,118	-,090	,058	-,231	1,000	-,867	,433	,867	,835	-,1000	-,775	-,1000	-,051	-,079	-,006	,022	,090	,009	,022	,036	-,046
Financiamiento_terceros	-,014	-,100	,095	,236	-,020	-,238	,119	,058	,305	-,867	1,000	-,774	-,1000	-,679	,867	,732	,867	-,064	,015	,059	-,092	-,153	-,005	,147	-,045	,099
Tasa_de_interes	-,128	,167	-,354	-,144	-,124	,234	-,129	-,138	-,330	,433	-,774	1,000	-,774	,263	-,433	-,138	-,467	-,433	,139	,036	-,097	,103	,041	-,255	,153	,053
Entidades_mayores_facilidades	,014	,100	-,095	-,236	,020	,238	-,119	-,058	-,305	,867	-,1000	,774	1,000	,679	-,867	-,732	-,867	,064	-,015	-,059	,092	,153	,005	-,147	,045	-,099
Cantidad_creditos_solicitados	,276	-,086	,082	-,335	,425	-,062	-,046	,153	-,081	,835	-,679	,263	,679	1,000	-,835	-,626	-,835	-,022	-,170	,009	,018	,055	-,013	,085	,094	-,121
Otorgaron_el_credito_solicitado	-,025	-,036	-,035	,430	-,150	-,118	,090	-,058	,231	-,1000	,867	-,433	-,867	-,835	1,000	,775	1,000	,051	,079	,006	-,022	-,090	-,009	-,022	-,036	,046
Plazo_del_credito	,077	-,345	,120	,249	,104	-,017	-,066	-,116	,040	-,775	,732	-,467	-,732	-,626	,775	1,000	,775	-,006	,023	,003	,014	-,112	-,095	,014	-,131	-,155
Creditos_otorgados_montos_solicitados	-,025	-,036	-,035	,430	-,150	-,118	,090	-,058	,231	-,1000	,867	-,433	-,867	-,835	1,000	,775	1,000	,051	,079	,006	-,022	-,090	-,009	-,022	-,036	,046
Recibieron_capacitacion_por_el_credito	-,018	,059	,080	,063	,023	-,122	-,008	-,066	,049	-,051	-,064	,139	,064	-,022	,051	-,006	,051	1,000	,449	,034	,192	-,038	,076	-,058	,000	-,103
Cantidad_capacitaciones_ultimos_2_años	-,093	,130	,028	,040	-,091	,040	,073	,042	,011	-,079	,015	,036	-,015	-,170	,079	,023	,079	,449	1,000	,005	,060	-,073	-,085	,139	,118	,037
Tipo_de_Cursos	,064	-,044	,158	-,039	,134	-,013	-,001	-,014	,054	-,006	,059	-,097	-,059	,009	,006	,003	,006	,034	,005	1,000	-,128	,153	,139	,175	-,029	,126
Capacitacion_es_una_inversion	,176	,011	-,106	-,004	,089	,029	-,044	-,177	-,113	,022	-,092	,103	,089	,018	-,022	,177	,014	-,022	,192	,060	-,128	1,000	,087	,181	-,083	-,085
Capacitacion_relevante_para_MVPES	,110	-,174	,097	,019	-,073	,160	,077	-,070	,196	,090	-,153	,170	,153	,055	-,090	-,112	-,090	-,038	-,073	,153	,087	1,000	,201	-,406	-,252	,104
Financiamiento_mejora_rentabilidad	-,090	,135	-,094	-,039	,007	-,076	,033	,060	,044	,009	-,005	,041	,005	-,013	-,009	-,095	-,009	,076	-,085	,139	,181	,201	1,000	-,033	,040	,021
Capacitacion_mejora_rentabilidad	-,093	,011	,024	-,099	,174	-,002	-,107	,028	-,153	,022	,147	-,255	-,147	,085	-,022	,014	-,022	-,058	,139	,175	-,083	-,406	-,033	1,000	,068	,238
Rentabilidad_mejora_2_ultimos_años	-,140	,166	,064	,152	-,032	-,154	,096	,170	-,023	,036	-,045	,055	,045	,094	-,036	-,131	-,036	,000	,118	-,029	,000	-,252	,040	,068	1,000	-,019
Inversion_del_credito	-,066	,154	-,340	-,063	-,156	,318	,272	-,043	-,114	-,046	,099	,153	-,099	-,121	,046	-,155	,046	-,103	,037	,126	-,065	,104	,021	,238	-,019	1,000

Matriz de covarianzas inter-elementos

	Edad	Sexo	Grado_de_int rucion	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Nº_trabajador es_permanen te	Nº_trabajador es_eventuale s	Financiamie nto	Financiamie nto_terceros	Tasa_de_infe res	Entidades_m ayores_facil idades	Cantidad_cre ditos_solicit ados	Otorgaron_el credito_solic itado	Plazo_del_cre dito	Creditos_otr gados_monto s_solicitados	Recibieron_c apacion_o r_el_credito	Cantidad_cap itaciones_u ltimos_2_año s	Tipo_de_Cur sos	Capacitacion _es_una_inve rsion	Capacitacion _relevante_p ara_MYPES	Financiamie nto_mejora_re ntabilidad	Capacitacion _mejora_rent abilidad	Rentabilidad_ mejoro_2_uti mos_años	Inversion_del _credito
Edad	,249	,009	,049	,008	,247	,074	,127	-,056	,004	,004	-,003	-,066	,003	,138	-,004	,028	-,004	-,002	-,020	,021	,041	,026	-,021	-,022	-,034	-,033
Sexo	,009	,210	-,164	,026	-,077	,082	,190	,092	,068	,006	-,019	,079	,019	-,040	-,006	-,114	-,006	,007	,025	-,013	,002	-,038	,029	,002	,038	,071
Grado_de_int rucion	,049	-,164	1,657	,232	,217	-,152	,211	-,238	,453	,016	,052	-,471	-,052	,106	-,016	,112	-,016	,028	,015	,135	-,064	,060	-,057	,112	,014	-,438
Estado_civil	,008	,026	,232	,501	-,183	,260	,330	,023	,160	-,106	,071	-,105	-,071	-,238	,106	,127	,106	,012	,012	-,018	-,001	,006	-,013	-,032	,053	-,045
Profesion	,247	-,077	,217	-,183	1,410	-,430	-,313	-,086	-,125	,062	-,010	-,152	,010	,507	-,062	,089	-,062	,007	-,046	,105	,049	-,041	,004	,096	-,019	-,186
Ocupacion	,074	,082	-,152	,260	-,430	1,138	,327	-,109	-,159	,044	-,107	,257	,107	-,066	-,044	-,035	,019	-,009	,014	-,009	,014	,081	-,038	-,001	-,081	,340
Tiempo_rubro	,127	,190	,211	,330	-,313	,327	1,124	,563	,576	-,033	,053	-,141	-,053	-,049	,033	-,050	,033	-,002	,033	-,001	-,022	,039	,016	-,053	,050	,289
Nº_trabajadores_perman ente	-,056	,092	,238	,023	-,086	-,109	,563	,672	,485	,017	,020	-,117	-,020	,126	-,017	-,069	-,017	-,014	,015	-,007	-,067	-,027	,023	,011	,069	-,035
Nº_trabajadores_eventua les	,004	,068	,453	,160	-,125	-,159	,576	,485	,684	-,066	,107	-,282	-,107	-,067	,066	,024	,066	,011	,004	,030	-,043	,077	,017	-,059	-,009	-,094
Financiamiento	,004	,006	,016	-,106	,062	,044	-,033	,017	-,066	,121	-,128	,156	,128	,292	-,121	-,195	-,121	-,005	-,012	-,001	,004	,015	,001	,004	,006	-,016
Financiamiento_terceros	-,003	-,019	,052	,071	-,010	-,107	,053	,020	,107	-,128	-,179	-,338	-,179	-,288	,128	,224	,128	-,007	,003	,017	-,018	-,031	-,001	,029	,008	,042
Tasa_de_interes	-,066	,079	-,471	-,105	-,152	,257	-,141	-,117	-,282	,156	-,338	1,066	,338	,273	-,156	-,349	-,156	-,038	,016	-,067	,049	,084	,020	-,123	,028	,158
Entidades_mayores_facil idades	,003	,019	-,052	-,071	,010	,107	-,053	-,020	-,107	,128	-,179	,338	,179	,288	-,128	-,224	-,128	,007	-,003	-,017	,018	,031	,001	-,029	,009	-,042
Cantidad_creditos_solicit ados	,138	-,040	,106	-,238	,507	-,066	-,049	,126	-,067	,292	-,288	,273	,288	1,010	-,292	-,454	-,292	-,006	-,073	,006	,008	,026	-,006	,040	,047	-,121
Otorgaron_el_credito_solic itado	-,004	-,006	-,016	,106	-,062	-,044	,033	-,017	,066	-,121	,128	-,156	-,128	-,292	,121	,195	,121	,005	,012	,001	-,004	-,015	-,001	-,004	-,006	,016
Plazo_del_credito	,028	-,114	,112	,127	,089	-,013	-,050	-,069	,024	-,195	,224	-,349	-,224	-,454	,195	,522	,195	-,001	,007	,001	,005	-,038	-,032	,005	-,047	-,112
Creditos_otorgados_mon tos_solicitados	-,004	-,006	-,016	,106	-,062	-,044	,033	-,017	,066	-,121	,128	-,156	-,128	-,292	,121	,195	,121	,005	,012	,001	-,004	-,015	-,001	-,004	-,006	,016
Recibieron_capacitacion _por_el_credito	-,002	,007	,028	,012	,007	-,035	-,002	-,014	,011	-,005	-,007	,038	,007	-,006	,005	-,001	,005	,072	,052	,006	,024	-,005	,010	-,007	,000	-,028
Cantidad_capacitaciones_ _ultimos_2_años	-,020	,025	,015	,012	-,046	,019	,033	,015	,004	-,012	,003	,016	-,003	-,073	,012	,007	,012	,052	,184	,001	,012	-,015	-,017	,028	,025	,016
Tipo_de_Cursos	,021	-,013	,135	-,018	,105	-,009	-,001	-,007	,030	-,001	,017	-,067	-,017	,006	,001	,001	,001	,006	,001	,441	-,040	,049	,044	,054	-,009	,084
Capacitacion_es_una_in version	,041	,002	-,064	-,001	,049	,014	-,022	-,067	-,043	,004	-,018	,049	,018	,008	-,004	,005	-,004	,024	,012	-,040	,216	,019	,040	-,018	,000	-,030
Capacitacion_relevante_ para_MYPES	,026	-,038	,060	,006	-,041	,081	,039	-,027	,077	,015	-,031	,084	,031	,026	-,015	-,038	-,015	-,005	-,015	,049	,019	,227	,045	-,090	-,059	,050
Financiamiento_mejora_r entabilidad	-,021	,029	-,057	-,013	,004	-,038	,016	,023	,017	,001	-,001	,020	,001	-,006	-,001	-,032	-,001	,010	-,017	,044	,040	,045	,222	-,007	,009	,010
Capacitacion_mejora_re ntabilidad	-,022	,002	,014	-,032	,096	-,001	-,053	,011	-,059	,004	,029	-,123	-,029	,040	-,004	,005	-,004	-,007	,028	,054	-,018	-,090	-,007	,216	,016	,111
Rentabilidad_mejoro_2_ ultimos_años	-,034	,038	,041	,053	-,019	-,081	,050	,069	-,009	,006	-,009	,028	,009	,047	-,006	-,047	-,006	,000	,025	-,009	,000	-,059	,009	,016	,244	-,009
Inversion_del_credito	-,033	,071	-,438	-,045	-,166	,340	,289	-,035	-,084	-,016	,042	,158	-,042	-,121	,016	-,112	,016	-,028	,016	,084	-,030	,050	,010	,111	-,009	1,001

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_de_intrucion	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_rubro	Nº_trabajadores_p...	Nº_trabajadores_ev...	Financiamiento	Financiamiento_te...	Tasa_de_intereses	Entidades_mayores...	Cantidad_creditos...	Otorgados_el_cred...	Plazo_del_credito	Credito_otorgado...	Recibieron_capaci...	Cantidad_capacita...	Tipo_de_Cursos	Capacitaciones...	Capacitaciones_elev...	Financiamiento_m...	Capacitaciones_mej...	Rentabilidad_mej...	Invercion_del_credito
1	3	1	5	1	2	0	0	0	1	1	1	1	1	2	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0
2	3	1	2	3	0	3	2	0	1	0	2	0	0	0	2	2	2	0	0	0	1	1	1	0	1	1
3	3	1	2	1	1	0	1	1	1	0	2	0	0	0	2	2	2	0	0	0	1	1	1	0	1	0
4	2	0	4	2	1	1	1	1	0	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0
5	3	1	4	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0
6	3	1	5	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0
7	4	1	2	1	3	1	2	1	0	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	1
8	3	0	4	1	2	2	0	0	0	1	1	1	1	3	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	0
9	3	1	5	2	0	2	4	3	3	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
10	2	1	2	0	0	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1
11	3	1	4	2	0	3	2	1	1	1	1	0	1	2	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0
12	3	1	2	1	1	3	2	0	0	1	1	2	1	2	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	4
13	3	0	6	2	1	1	2	1	2	0	2	0	0	0	2	2	2	0	0	1	1	1	0	1	0	1
14	3	0	4	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	2	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0
15	4	1	4	1	0	3	3	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0
16	3	1	2	2	0	3	1	0	0	1	0	5	2	2	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0
17	3	1	2	1	2	0	2	1	2	1	1	1	1	3	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0
18	4	0	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0
19	3	1	4	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	2	0	1	1	0	0	0
20	3	0	2	0	0	2	0	0	0	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	2	0	1	1	1	0	1
21	3	1	5	1	2	0	0	0	1	1	1	1	1	2	1	0	1	0	0	2	0	1	1	1	0	0
22	3	1	2	3	0	3	2	0	1	0	2	0	0	0	2	2	2	0	0	0	1	0	1	1	0	1
23	3	1	2	1	1	0	1	1	1	0	2	0	0	0	2	2	2	0	0	0	1	0	1	1	0	0
24	2	0	4	2	1	1	1	1	0	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0
25	3	1	4	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	3	1	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1	0
26	3	1	5	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	0	1	0	0	1	1	0
27	4	1	2	1	3	1	2	1	0	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1
28	3	0	4	1	2	2	0	0	0	1	1	1	1	3	1	1	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0
29	3	1	5	2	0	2	4	3	3	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1
30	2	1	2	0	0	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	1
31	3	1	4	2	0	3	2	1	1	1	1	0	1	2	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0
32	3	1	2	1	1	3	2	0	0	1	1	2	1	2	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	4
33	3	0	6	2	1	1	2	1	2	0	2	0	0	0	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1

34	3	0	4	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	2	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0
35	4	1	4	1	0	3	3	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0
36	3	1	2	2	0	3	1	0	0	1	0	5	2	2	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0
37	3	1	2	1	2	0	2	1	2	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0
38	4	0	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0
39	3	1	4	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0
40	3	0	2	0	0	2	0	0	0	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1
41	3	1	5	1	2	0	0	0	1	1	1	1	1	2	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0
42	3	1	2	3	0	3	2	0	1	0	2	0	0	0	2	2	2	0	0	0	0	0	0	1	1	1
43	3	1	2	1	1	0	1	1	1	0	2	0	0	0	2	2	2	0	1	0	0	0	0	1	1	0
44	2	0	4	2	1	1	1	1	0	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
45	3	1	4	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0
46	3	1	5	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0
47	4	1	2	1	3	1	2	1	0	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	2	1	0	1	1	1	1
48	3	0	4	1	2	2	0	0	0	1	1	1	1	3	1	1	1	0	0	2	1	1	1	1	1	0
49	3	1	5	2	0	2	4	3	3	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	2	1	1	1	1	1	1
50	2	1	2	0	0	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	1
51	3	1	4	2	0	3	2	1	1	1	1	0	1	2	1	0	1	0	2	0	1	1	1	1	1	0
52	3	1	2	1	1	3	2	0	0	1	1	2	1	2	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	4
53	3	0	6	2	1	1	2	1	2	0	2	0	0	0	2	2	2	0	0	0	0	1	1	0	0	1
54	3	0	4	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	2	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0
55	4	1	4	1	0	3	3	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0
56	3	1	2	2	0	3	1	0	0	1	0	5	2	2	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0
57	3	1	2	1	2	0	2	1	2	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0
58	4	0	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0
59	3	1	4	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0
60	3	0	2	0	0	2	0	0	0	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1
61	3	0	4	1	2	2	0	0	0	1	1	1	1	3	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0
62	3	1	5	2	0	2	4	3	3	1	1	1	1	3	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1
63	2	1	2	0	0	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1
64	3	1	4	2	0	3	2	1	1	1	1	0	1	2	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0
65	3	1	2	1	1	3	2	0	0	1	1	2	1	2	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	4

Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	FECHA	
	INICIO	TERMINO
Elaboración del Proyecto de Tesis	15-04-2017	25-05-2017
Preparación hasta revisión de la Tesis	25-04-2017	15-05-2017
Recolección de datos de Tesis	16-05-2017	26-05-2017
Resultados y conclusiones de Tesis	01-06-2017	15-06-2017
Elaboración del Informe de Tesis.	15-06-2017	25-06-2017

Presupuesto

Bienes:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	
		MEDIDA	UNITARIO	TOTAL
Papel bond 80 gr	50	Millar.	0.10	11.00
Espiralado	01	Und.	3.00	3.00
TOTAL				S/. 14.00

Servicios

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	
		MEDIDA	UNITARIO	TOTAL
Impresiones	50	Und.	0.50	25.00
Internet	10	Horas.	1.00	10.00
Movilidad	12	Und.	1.50	20.00
TOTAL				S/. 55.00

RESUMEN DE PRESUPUESTO.

RUBRO	IMPORTE
Bienes	14.00
Servicios	55.00
TOTAL	S/.69.00

Financiamiento

Para el desarrollo y elaboración el presente trabajo de investigación, así como también al gasto incurrido, será autofinanciado por el investigador.