

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017”

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

AUTOR:

Bach. Gonzales Orsi Luis Ángel

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017”.

HOJA DE FIRMA DE JURADO

.....
Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

PRESIDENTE

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

SECRETARIO

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

MIEMBRO

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

ASESOR

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.

A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico a Dios por darme la vida y a mis padres por apoyarme de forma constante para culminar con éxito el presente trabajo de investigación.

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una muestra poblacional de 21 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto al Representante de las Mypes:** El 23,8% de 22-30, 33,3% de 31-45, 42,9% de 46 a más años es la Edad del representante, el 66,7% es Masculino, 33,3% es Femenino, el Sexo del representante, el 19,0% Soltero, 38,1% Casado, 9,5% Divorciado, 33,3% Viudo, es el Estado Civil del representante, el 4,8% Secundaria, 42,9% Técnico, 42,9% Universitario, 9,5% Ninguno es el Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas. **Respecto a las Mypes:** El 28,6% 1-4 años, 52,4% 5-10, 19,0% 11 a más años es el Tiempo de antigüedad de la empresa, el 42,9% Máxima Ganancias, 9,5% Dar empleo, 38,1% Generar empleo, 9,5% Otros es el Objetivos de su empresa, el 23,8% 30-50 empleados, 28,6% 51-100 empleados, 47,6% 101 a más empleados es el Número de trabajadores que laboran en la empresa, el 28,6% Estable, 71,4% Eventual es la Situación del personal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas. **Respecto al Financiamiento:** el 28,6% Propio, 47,6% Terceros, 23,8% Otros es el Financiamiento de la empresa, el 19,0% Bancarias, 33,3% No Bancarias, 47,6% Prestamistas de Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, el

57,1% Corto Plazo, 42,9% Largo Plazo es la Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, el 19,0% 1 Vez, 33,3% 2 Veces, 47,6% 3 Veces son las Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, el 38,1% Capital de Trabajo, 33,3% Mejoramiento local, 9,5% Activo Fijo, 4,8% Programa capacitación, 14,3% Otros es la Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la Capacitación: El 28,6% SI, 71,4% NO, recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 38,1% Manejo Empresarial, 14,3% Adm. Recursos Humanos, 28,6% Marketing Empresarial, 19,0% Otros es el tipo de cursos que participó Ud. En la empresa, el 38,1% 2016, 61,9% 2017 es el Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas, el 38,1% SI, 61,9% NO considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, el 33,3% SI, 66,7% NO considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la Rentabilidad:** El 42,9% SI, 57,1% NO es el micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, el 28,6% SI, 71,4% NO considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, el 23,8% SI, 76,2% NO considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, el 28,6% Buena, 57,1% Regular, 14,3% Deficiente es el Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, el 66,7% Liderazgo en Costo, 33,3% Diferenciación que considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, el 19,0% Trimestral, 19,0% Semestral, 61,9% Anual es el Tiempo que evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa, de las micro y pequeñas empresas..

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The main objective of this research was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of small and medium-sized enterprises in the trade sector, shipibo conibo handicrafts of Yarinacocha district, 2017. The research was descriptive, a questionnaire of 24 questions was used, using the survey technique, obtaining the following results: With respect to the Representative of the Mypes: 23.8% of 22 -30, 33.3% from 31-45, 42.9% from 46 to more years is the Age of the representative, 66.7% is Male, 33.3% is Female, the Sex of the representative, 19.0% Single, 38.1% Married, 9.5% Divorced, 33.3% Widowed, Civil Status of the representative, 4.8% Secondary, 42.9% Technical, 42.9% University, 9.5% None is the Degree of Instruction of the legal representative of the company, micro and small companies. For the Mypes: 28.6% 1-4 years, 52.4% 5-10, 19.0% 11 more years is the Company's Length of service, 42.9% Maximum Earnings, 9, 5% Job creation, 38.1% Job creation, 9.5% Other is the objective of your company, 23.8% 30-50 employees, 28.6% 51-100 employees, 47.6% 101 more employees is the Number of workers working in the company, 28.6% Stable, 71.4% Eventual is the Situation of the staff of the company, micro and small enterprises. Regarding Financing: 28.6% Own, 47.6% Third, 23.8% Other is Financing of the company, 19.0% Banking, 33.3% Non-Bank, 47.6% Entity Lenders granting of greater facilities for the 57.1% Short Term, 42.9% Long Term is the Credit Situation obtained by the Financial Institutions, 19.0% 1 Time, 33.3% 2 Times, 47.6% 3 Times I am requesting credit by Financial Institutions, 38.1% Working Capital, 33.3% Local Improvement, 9.5% Fixed Assets, 4.8% Training

Program, 14.3% Others is Credit Investment by Financial Institutions , of micro and small enterprises. Regarding the Training: 28.6% YES, 71.4% NO, you received training for the granting of financial credit, 38.1% for Business Management, 14.3% for Human Resources, 28.6% Business Marketing, 19.0% Others are the type of courses you participated in. In the company, 38.1% 2016, 61.9% 2017 is the Year that you received training, from micro and small companies, the 38.1% YES, 61.9% DO NOT consider that the training as an entrepreneur is an investment, 33.3% YES, 66.7% DO NOT consider that the training of your staff is relevant to your company, of micro and small enterprises. Regarding the Profitability: 42.9% YES, 57.1% NOT the financial micro credit that obtained contributed to the increase of the annual profitability of your company, 28.6% YES, 71.4% That the training towards you and your staff improved the profitability in your company, 23.8% YES, 76.2% DO NOT consider that the profitability of your company has improved in the last 2 years, 28.6% Good, 57 , 1% Regular, 14.3% Poor is the time that evaluates the planning of your company, 66.7% Leadership in Cost, 33.3% Differentiation that you consider the training of your staff is relevant to your company , 19.0% Quarterly, 19.0% Semiannual, 61.9% Annual is the Time that evaluates the performance of staff within the company, micro and small companies ..

Key words: Financing, Training, Profitability, Mypes.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	ix
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	xiv
I. INTRODUCCIÓN	15
II. REVISIÓN LITERARIA	19
III. METODOLOGÍA	99
3.1. Diseño de la investigación	99
3.2. Población y muestra	100
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	100
3.4. Técnica e instrumentos	102
3.5. Matriz de consistencia	102
IV. RESULTADOS	105
4.1. Resultados	105
4.2. Análisis de resultados	129
V. CONCLUSIONES	132
VI. RECOMENDACIONES	135
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	136
ANEXOS	141

- Carátula	141
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	142
- Declaración Jurada del Artículo Científico	164
- Matriz de Consistencia	165
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	166
- Tabla de Fiabilidad	168
- Base de datos de las encuestas	171

Tabla N° 18: ¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?	122
Tabla N° 19: ¿el micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?	123
Tabla N° 20: ¿La capacitación hacia usted, personal mejoro la rentabilidad en empresa?	124
Tabla N° 21: ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años?	125
Tabla N° 22: ¿Cómo evalúa usted la planificación en su empresa?	126
Tabla N° 23: ¿Considera usted que la estrategia de su empresa rentable?	127
Tabla N° 24: ¿Cada que tiempo evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa?	128

Figuras	Pág
Figura N° 01: Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	105
Figura N° 02: Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	106
Figura N° 03: Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	107
Figura N° 04: Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	108
Figura N° 05: Tiempo de antigüedad de empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	109
Figura N° 06: Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	110
Figura N° 07: Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	111
Figura N° 08: Situación del personal que labora en la empresa, de las	

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	112
Figura N° 09: Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	113
Figura N° 10: Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	114
Figura N° 11 Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	115
Figura N° 12: Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	116
Figura N° 13: Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	117
Figura N° 14: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	118
Figura N° 15: Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	119

- Figura N° 16: Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. 120
- Figura N° 17: Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. 121
- Figura N° 18: Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. 122
- Figura N° 19: El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. 123
- Figura N° 20: Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. 124
- Figura N° 21: Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del

distrito de Yarinacocha, 2017.	125
Figura N° 22: Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	126
Figura N° 23: Considera Ud. que la estrategia de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	127
Figura N° 24: Tiempo que evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	128

I. INTRODUCCIÓN

El crecimiento de las Mypes a nivel nacional e internacional constituye uno de los signos distintivos de la capacidad emprendedora de quienes acceden a instalar, formalizar y desarrollar sus negocios, incorporando mano de obra, contribuyendo al Producto Bruto Nacional (PBI) e incorporando condiciones de trabajo, no solo en actividades directamente productivas, sino en servicios vinculados al desarrollo de la actividad turística y al fortalecimiento de nuestra identidad cultural, dado que en la producción de artesanías se expresan cultural y artísticamente muchas de las expresiones populares, dado el carácter multicultural de la sociedad peruana.

Sin embargo, el carácter promocional de la normatividad regulatoria, con ser abundante, es también limitante y confusa en nuestro país, habida cuenta de los cambios y modificaciones introducidas muy rápidamente en la estructura y funcionamiento de la micro y pequeñas empresas, provocando efectos negativos y hasta de desconocimiento de sus ventajas y posibilidades de desarrollo. De otro lado el Estado está dejando de intervenir en las actividades promocionales (difusión, publicidad, asistencia crediticia, apoyo técnico, etc.), por lo que los microempresarios se sienten aislados y sin la institucionalidad necesaria para crecer sostenidamente. La investigación está dividida en cinco capítulos: En el primero se plantea la determinación del problema de investigación, los objetivos de la misma y las limitaciones encontradas en el desarrollo de esta investigación.

Es por ello que las Mypes juegan un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y un importante agente dinamizador del mercado. También, operan mayormente en

base a la intuición, teniendo una perspectiva de corto plazo y cuentan con información más de carácter cuantitativo, contable e interno, descuidando el análisis de los resultados en base a otros tipos de factores no contables o externos para la toma de decisiones o proyecto.

Hoy en día existe una normativa promocional ligada a las Mypes, otorgándoles ciertos beneficios, pero no existía alguna norma tributaria que les permita gozar de un régimen diferenciado, motivo por el cual solo les quedaba elegir entre el RUS, el o el Régimen General del Impuesto a la Renta.

Es por ello que el presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017; el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro artesanías, seguidamente se realizará el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, rentabilidad y de

las micro y pequeñas empresas.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Yarinacocha de la ciudad de Pucallpa, en el rubro artesanías comercio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento del Problema

Caracterización del problema

Las Mypes en el Perú se han originado en la informalidad, principalmente. En los países desarrollados este surgimiento obedece más a las nuevas estrategias de los conglomerados o transnacionales por ampliar sus economías de escala.

Según Sánchez (2009), el apoyo estatal y privado a la micro y pequeñas empresas, constituyen alternativas para combatir el desempleo, aprovechar la planta productiva existente y sin uso, y, para incorporarlas a las cadenas productivas, que se encuentran en crisis. Dado que las

empresas requieren de una constante provisión de materias primas y de servicios públicos y no públicos, y dado, además, que para ellos el crédito no es un problema, proceden a estimular, vía el Estado, la creación de microempresas, “para apoyar la producción flexible que favoreció la incorporación de la pequeña industria a las cadenas productivas, comerciales y de servicios de las grandes escalas de producción y de exportación”. En la actualidad, se ha dejado todo el apoyo a la iniciativa privada. Esta situación es percibida por los microempresarios consultados, donde sus respuestas son contundentes: El 57% considera que la nueva ley de las MYPES no facilita la creación y desarrollo de su negocio y un 34% obvió responder la pregunta por no sentirse involucrado en los supuestos beneficios que la ley otorga. El 77% no recibe crédito de entidades financieras y los que solicitaron crédito recurren a la banca privada o a las cajas municipales en 23%.

(OIT) (1998), “El caso de las Pyme en el Perú, demuestra, que siempre han sido consideradas como un asunto de quinta categoría, no solo por el Estado sino por la sociedad misma y, cual paria, las Pyme han venido desarrollándose hasta alcanzar la trascendencia en la vida nacional que hoy tiene gracias a la capacidad y talento de millones de pequeños y microempresarios peruanos anónimos”. (“Perú: el sector informal frente al reto de la modernización. Organización Internacional del Trabajo). Ante esta dramática situación, es que los microempresarios artesanales dedicadas a la exportación consideran que es muy poco o nulo lo que reciben como apoyo promoción por parte del Estado. Si bien están

funcionando por más de 5 años (57%), empezaron informalmente (63%, y lo hicieron porque los altos impuestos (34%), el desconocimiento de la Ley (15%) y los trámites tediosos, largos y costosos (7%), limitaron su capacidad personal para iniciarse como cualquier otra empresa legalmente establecida. La principal desventaja de esta informalidad radicó en la falta de crédito y en el decomiso de su mercadería (23% en ambos casos) así como en la imposibilidad de acceder al crédito (17%). Una vez conseguida la formalización de su empresa, el 23% pudo acceder a dicho crédito, pero además de ello, pudo superar los problemas municipales, conseguir otros clientes y poder exportar (14%). De hecho, la formalización, con todo lo que acarrea consigo, trae muchos beneficios cuando se trata de crecer y consolidarse.

En el mercado actual, las relaciones internacionales del país han sido favorables, en parte por los Acuerdos Internacionales que el Perú ha establecido con otros países, gracias a las diversas gestiones por parte del Estado; así como también, la estabilidad económica y política que mantiene frente a otros países que atraviesan la crisis mundial. Estos acuerdos han sido una fuente de oportunidades, desarrollo y progreso. Como parte de estas nuevas tendencias, en el mercado internacional se ha desarrollado aspectos negativos en base a la firma de estos acuerdos, pues muchos sectores no se encuentran preparados para hacer frente a estas nuevas tendencias, en donde la competitividad es un factor clave de progreso en comparación a los diversos mercados con los que compete; por lo que se requiere que las empresas peruanas, especialmente las Mypes,

quienes han sido las más afectadas por tal situación, manejen mayor información en relación al plano empresarial, así como un mayor acceso a herramientas claves, como lo es la tecnología. Cabe indicar que las Mypes son una fuente generadora de muchos beneficios para el Perú, ya que contribuye al desarrollo de la economía del país en las diferentes ramas o sectores productivos, aumenta la oferta de empleos beneficiando con ello a la población en general, sin embargo, este sector se ve limitado por diversos elementos que influyen directamente en las actividades.

Las Mypes Artesanales de Exportación.

La producción de artesanías en un país pluricultural y biodiverso como el Perú, y con atractivos turísticos tan diversos en sus contextos locales y regionales y con trascendencia histórico- cultural, ha hecho de esta actividad, un renglón productivo extraordinario, en que se concretizan las diversas expresiones culturales, vinculadas a la cerámica, orfebrería, tejidos, gastronomía, confecciones diversas, adornos, bisutería, joyería, artesanía de madera, pinturas, esculturas, miniaturas, música, danzas, estampas folklóricas, etc. La producción artesanal está muy vinculada a la actividad turística, desde que sus manifestaciones se objetivizan en creaciones artísticas que se llevan los turistas (Souvenirs) o que se convierten en potenciales clientes cuando se hallan en sus respectivos países y desean comprar, coleccionar y regalar estas expresiones de la creatividad e imaginación popular. Pero, en la condición de exportador, hay que distinguir la que efectúa el productor directo, a través de sus asociaciones (cooperativas de venta y similares) y las que efectúa el

empresario, que acopia, compra y vende directamente, beneficiándose con el intercambio. Y sin intervenir en la producción de las mismas. Aquí se pierde el sentido de la identidad cultural, porque este tipo de empresario-exportador, orienta su exportación a los gustos modernos de sus clientes, sin tener en cuenta el mensaje cultural de quienes los producen, convirtiendo su actividad comercial como cualquier otro rubro artesanías. De cualquier forma, se requiere una decisiva política de promoción de este sector, habida cuenta de sus aportes a la balanza de pagos, a la generación de empleo y a la valoración continua de nuestro patrimonio cultural e identidad nacional. Para ello se requiere de, según Villarán (2000), “medidas e instrumentos específicos que van desde la dinamización de los mercados de salida de sus productos, hasta la consolidación de los mercados para alcanzar las condiciones de competitividad en los mercados en los que hoy se actúa y así enfrentar los retos de la globalización”.

Los microempresarios exportadores, perciben que se encuentran aislados, por no decir abandonados, de apoyo estatal. Si se tiene en cuenta que básicamente sus productos son elaborados en provincias (63%), que principalmente sus exportaciones son de tejidos y similares (29%) de cerámicas (17%) y de artículos tradicionales como los retablos ayacuchanos, o bordados de Huancayo, etc. (29%), opinan que las demandas de sus productos en el extranjero no son permanentes, ya que en un 37% trabajan por pedidos y en un 12% por campañas, lo que demuestra una relativa inestabilidad de su capacidad exportadora. Otro aspecto a considerar es la relación de los microempresarios dedicados a la

exportación respecto a Adex. Los exportadores peruanos están nucleados en la Asociación de Exportadores (Adex) y sus relaciones con los artesanos que se vinculan con la exportación de sus productos, es a través de programas específicos en los que se apoya, asesora y promueve la mejor venta de sus productos. Pero, si bien existen algunas asociaciones de tiendas comerciales de productos artesanales, no existe a nivel nacional ninguna entidad representativa y aglutinante de los exportadores artesanales que pudieran actuar como una plataforma comercial, para encontrar nuevos clientes, revalorar los productos con mayor valor agregado y, sobre todo, mejorar los ingresos económicos de los artesanos, quienes ven en el mercado nacional e internacional una potencialidad enorme para expandir sus negocios y revalorar sus expresiones artísticas, a través de mejores precios, mejores ingresos y mayor calidad de vida.

El marco regulatorio sobre la estructura y funcionamiento de las Mypes, en general, ha sido modificado en los últimos 15 años, por tres dispositivos legales: la Ley dictada en el gobierno de Fujimori (1997 que crea PROPYME); la Ley N° 28015 (2003) dada en el Gobierno de Toledo y la promulgada por García, a través del D.L. 1086 y su Reglamentación, a través del D.L. N° en el año 2008. La última de estas leyes que está en vigencia, elimina PROPYME y las 22 agencias estatales promocionales sustituye, modifica, amplía y/o elimina derechos, formas empresariales de organización y tributación, así como cambios en el régimen laboral de los trabajadores, y en los consiguientes sistemas de remuneraciones y beneficios sociales, entre otros, conduciendo a una relativa insuficiencia en

el uso y aplicación del carácter promocional, así como en un limitado conocimiento por parte de los microempresarios.

Las políticas públicas que enmarcan la actual administración de las Mypes artesanales, constituyen fortalezas organizativas, a partir del espíritu emprendedor de los artesanos y por el carácter promocional que orientan su formalización e inducen su inserción rápida en el sistema crediticio o de micro financiamiento, que ha colocado al país en el primer lugar de Latinoamérica en el sistema de micro finanzas privadas y municipales. Un rasgo característico de las Mypes artesanales está en su régimen laboral- familiar. El autoempleo, o el subempleo o desempleo estacional, distinguen a las unidades empresariales artesanales, ya que por su ubicación geográfica (medio rural), la comercialización y empleo de innovaciones tecnológicas limitan su competitividad. La autorización municipal y los registros y permisos, así como el acceso al crédito promocional y a la innovación tecnológica, constituyen un procedimiento que definen a las Mypes artesanales, dada su articulación con la actividad turística y el carácter promocional de los productos destinada a su comercialización, dentro y fuera del país. En este sentido, la exportación artesanal, obliga recordar las obligaciones laborales y tributarias, así como los compromisos con los clientes extranjeros y las exigencias propias de calidad y competitividad comercial.

El régimen laboral de las Mypes artesanales dedicadas a la exportación, se rige por lo dispuesto en el D.L. N° 1086, en las que se regula el periodo vacacional, se reconocen CTS, gratificaciones y derecho

al sueldo mínimo, bajo el rubro artesanías de “remuneración decente”, pero que dentro de cada empresa familiar (micro o pequeña empresa), adquiere, diversos matices que incumplen estas disposiciones, dado el carácter informal de algunas de sus actividades. La producción y promoción artesanal con fines de exportación, refleja el interés estatal por promover las expresiones artísticas creadas en el mundo popular, que recrean y valoran diversas expresiones monumentales, arqueológicas, folklóricas, etc. de innegable valor cultural para nuestra identidad nacional.

A nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, periodo 2017?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, periodo 2017.

Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, periodo 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, periodo 2017.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, periodo 2017.

Justificación de la investigación:

La presente investigación pretenderá fomentar los lineamientos estratégicos para promover la introducción adecuada y fortalecimiento estable de las Mypes del sector Artesanal a la actividad exportadora en la región Ucayali, mediante una orientación que incremente la competitividad para el desarrollo de la oferta exportable y, a la vez, satisfacer las necesidades en mercados externos, en función al mercado objetivo establecido. Para lograr este objetivo, se recurrirá a encuestas a los distintos trabajadores artesanos que conforman dichas Mypes, para un completo análisis del sector artesanal, elaborándolos y aplicándolos en dos secciones, una gran parte para las Mypes Artesanales que aún no incursionan en la exportación y otro para las Mypes

Artesanales que exportan, ello con la finalidad de realizar un contraste entre ambas y comparar el contexto y la problemática que ambas presentan.

El desarrollo de la presente investigación, es importante justificar su realización, porque permitirá que las micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, obtengan una mayor rentabilidad en sus recursos económicos, financieros y contables teniendo como resultado una mejor gestión empresarial, en base a realizar la planeación, organización, dirección, coordinación y control en sus actividades y recursos, con la finalidad de orientarlas a un desarrollo empresarial eficiente, eficaz y efectivo en consecuencia competitivos en el rubro artesanías shipibo-conibo.

Un segundo aspecto a resaltar es que se utilizará como un modelo de gestión empresarial para el desarrollo de las Mypes del sector artesanías shipibo-conibo; además la presente investigación nos permitirá obtener los aspectos teóricos que una Mypes necesitará conocer para su funcionamiento formal en el sector comercio.

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. La investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Yarinacocha de la ciudad de Pucallpa y de otros ámbitos de la región y del país

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de Contador Público y para que la Universidad Católica los

Ángeles de Chimbote mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

MARCO CONCEPTUAL

Antecedentes

Internacionales

Candó (2012), en su investigación: “La artesanía como una práctica cultural configuradora de procesos socioculturales: la cestería en las tunas en la actualidad la cestería en las tunas en la actualidad”. **Cuba.** La presencia del movimiento artesanal en Las Tunas es un importante hecho cultural en el cual se ha ido condensando la información conservada y renovada en las memorias culturales del tunero, en tanto es identidad que refleja características distinguibles y muy auténticas revelando conocimiento y creación específica de un grupo social. Los años noventa representaron un estancamiento en la artesanía popular, alteró y confundió el verdadero sentido de la producción artesanal. El mercado irrumpió como un elemento de desregulación de las calidades. Se cayó en la tentación de la comercialización sin freno. Se confundió el arte con el facilismo, la legítima y necesaria comercialización de las producciones con el mercadeo de las candongas, el artesano con el cuentapropista, el promotor con el merolico. La institucionalización de la cultura a partir del triunfo revolucionario con la aplicación de la política cultural en Cuba, unido a la crisis económica en la década de los 90 son factores socioculturales que condicionan a la artesanía como configuradora de procesos socioculturales, que se evidencian en las prácticas culturales

heredadas o institucionalizadas, remuneradas (profesionales) o no remuneradas (aficionados), como criterios configuradores de grupos. Los tipos de artesanía, las técnicas, la composición étnica de los grupos representativos, la formación profesional, la procedencia (campo, ciudad, periferia), y composición de los grupos por género y número (grupal o individual) son indicadores que permiten conceptualizar las características y tipologías de la artesanía como práctica cultural en Las Tunas. PALABRAS CLAVE: Artesanía, cestería, práctica cultural

Martínez (2005) en “Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Ciudad. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Universidad Tecnológica de la Mixteca. Huajuapán de León, Oaxaca. **México**. A nivel internacional continúa la tendencia hacia la globalización de la economía, la búsqueda de mayor competitividad en los mercados de bienes y servicios (incluyendo los financieros), el acelerado cambio tecnológico que no solo comprende la tecnología dura, es decir, la base técnica de la producción, sino también lo que se conoce como tecnología blanda, esto es, las formas en que se organiza y administra la producción y el trabajo. La transformación exige a las empresas sin importar su tamaño, una organización de la producción y del trabajo más flexible, que les permita adaptarse rápidamente a los cambios del mercado. Sin embargo, esto adquiere mayor importancia en las pymes, ya que su supervivencia depende de la flexibilidad que estas posean para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, pues en México el 98% de las empresas son pymes (incluyendo microempresas) y ocupan el 64% de la planta

productiva del país, con lo cual se requiere de capital humano calificado con conocimientos y experiencia para poder desarrollar diferentes actividades y puestos de trabajo en su empresa. La exigencia de una mayor capacitación se manifiesta tanto hacia afuera como hacia dentro de la empresa. Hacia fuera implica convertirla en un proceso continuo, integral y de mayor calidad, acorde con las tendencias tecnológicas y los cambios en las estructuras ocupacionales. Hacia adentro de la empresa, la capacitación adquiere mayor importancia ya que se vincula e incide positivamente en todas las áreas de la empresa, como el mejoramiento de las condiciones en las que el trabajo se realiza, el enriquecimiento del contenido del trabajo, la ergonomía, la seguridad e higiene, los sistemas de remuneración y el clima laboral, entre otros aspectos.

Nacionales

Amado (2011), en su investigación: “Propuestas estratégicas de marketing para la exportación de artesanías de cerámica de Ayacucho hacia Nueva York-EEUU de América”, realizado en la ciudad de **Lima**. La presente investigación cuali-cuantitativa pretende generar aportes para maximizar la exportación de artesanías de cerámica de Ayacucho hacia Nueva York - Estados Unidos de América, mediante el uso de las estrategias y herramientas del marketing internacional. El objetivo de la presente investigación es ayudar a implementar nuevos conocimientos de marketing a las MYPES exportadoras, el método usado para la presente investigación son las entrevistas a profundidad a los profesionales expertos en marketing y las encuestas estructuradas y semi- estructuradas a las MYPES exportadoras

de artesanías de cerámica de Ayacucho. Se formula propuestas estratégicas de marketing para la exportación de las artesanías. Palabras claves: “exportación”, “marketing”, “beneficios”, “calidad”.

Indacochea (2001), en su investigación. “Desarrolló un enfoque estratégico bajo el esquema de las capacidades competitivas del modelo de Michael Porter. Describe la situación actual del departamento de **Ayacucho** y la visión al 2010, de acuerdo con los planteamientos de empresarios, académicos, autoridades y público en general, lo cual originó este documento de carácter referencial para el desarrollo competitivo y estratégico de la región de Ayacucho”. Destaca el plan estratégico que la región siempre ha tenido como eje comercial de la zona centro - sur andina y se plantea sus posibilidades de desarrollo. El autor recomienda a los microempresarios abrirse al campo amplio de éxito internacional, previamente desarrollar un plan estratégico para la penetración de las artesanías al mercado global. En cuanto a la implementación de estrategias parte de un análisis FODA, para luego generar posibilidades adecuadas de negocios. También describe las principales características de Ayacucho, en cuanto a los aspectos demográficos, sociales y económicos, datos relevantes para la investigación que estoy realizando.

Regionales

Vásquez (2011), en su investigación: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”, realizado en la ciudad de **Pucallpa**. El presente trabajo de investigación (metaanálisis) tuvo como objetivo general describir las

características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro- y pequeñas empresas de Pucallpa, Ucayali, 2011. Este trabajo de metaanálisis ha tomado como data a 194 Mypes consideradas en 19 trabajos de investigación realizados por 19 estudiantes de la carrera profesional de Contabilidad del Centro Uladech-católica de Pucallpa en el I Taller de Investigación, llevado a cabo el año 2011. Se encontraron los siguientes resultados:

- Respecto a los empresarios y las Mypes. En promedio, el 93 % de los dueños de las Mypes de la data son adultos, el 66 % son de sexo masculino y el 31 % tiene secundaria completa. Asimismo, en cuanto a las características de las Mypes de la data, el 80 % tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 84 % son formales.
- Respecto al financiamiento. En promedio, el 59 % de las Mypes de la data financió su actividad económica con préstamos financieros de terceros; el 61 % de los que solicitaron créditos de terceros lo hizo del sistema bancario, y el 59 % de dichos créditos, lo invirtieron como capital de trabajo.
- Respecto a la capacitación. En promedio, el 53 % de las Mypes de la data no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos y el 44 % de los trabajadores de dichas Mypes no recibió ningún curso de capacitación.
- Respecto a la rentabilidad: En promedio, el 73 % de las Mypes de la data comentó que la rentabilidad de las empresas mejoró en los dos últimos años.

Finalmente, poco más de la mitad (59 %) de las Mypes de la data financió sus actividades productivas y de comercio con recursos financieros de terceros. Dichos créditos provinieron del sistema bancario en su mayoría, y lo

invertieron como capital de trabajo. Palabras clave: financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

Locales

Berrospi (2016), en su investigación: “Migración shipibo-conibo y adaptación sociocultural en la comunidad Nuevo San Juan, Pucallpa-Ucayali, 2007-2014”. La investigación «Migración shipibo-conibo y adaptación sociocultural en la Comunidad Nuevo San Juan, Pucallpa - Ucayali, 2007-2014», distrito de **Yarinacocha**; nos condujo al análisis profundo de la adaptación sociocultural como consecuencia del fenómeno migratorio de la población shipibo-conibo de la región, quienes afrontan problemas en su lugar de origen, los cuales los conducen a migrar a un lugar más cercano al área urbana. En este contexto, dicha población migrante, se somete a un proceso de adaptación sociocultural, como parte de la adecuación al modo de vida en el lugar de destino y así lograr un nuevo estatus social con la finalidad de mejorar sus expectativas de vida, traducidos en mejoras laborales para los adultos y educativas para sus hijos. Palabras clave: Comunidades, Indígenas, Región, Ucayali, Migración, Adaptación sociocultural.

Bases Teóricas de la investigación

Teoría del financiamiento

La Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales

permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades.

En la actualidad, resulta generalmente aceptado al respecto el esquema general de la estructura de financiamiento según Modigliani (1958), junto con el modelo de Valuación de Activos de Capital (CAPM) de Sharpe (1963). Sin embargo, pese a su consistencia formal, la práctica profesional ha permitido acumular evidencias que no arrojan un resultado positivo al contrastar algunas de sus inferencias.

Dichas divergencias se han acentuado en la actualidad a raíz de la gran crisis económica global que comenzó en el segundo semestre del año 2007, en la cual el financiamiento constituyó su factor desencadenante.

Teoría de la capacitación

Bateson (1936), nos recuerda que no solamente aprendemos hábitos, sino que aprendemos a aprender ciertos hábitos y que estos aprendizajes sobreviven en algunos contextos y no en otros.

Schôn (1936), nos recuerda que todo hacer está basado en una teoría de la acción, una teoría elegida que verbalizamos y una en uso que es la que se infiere de observar nuestros actos.

El buen ejercicio de la capacitación partirá de observación de las conductas reales, reconocimiento de consecuencias no deseadas y a partir de la sorpresa irá al análisis de los contextos en que esas

conductas fueron aprendidas para volver luego a la acción ensayando nuevas prácticas.

Capacitación y competencias individuales:

Hay que encontrar la manera de definir competencias individuales de tal manera que quede claro cuál es la capacidad que nos interesa y cuál el ámbito específico en el que debería manifestarse esa capacidad.

Posibilita un cambio de foco:

- Del foco en el aprendizaje para la tarea nos lleva al aprendizaje transferible: desarrollo de habilidades no directamente vinculadas a una tarea en particular.
- Del foco en el tema al tema contextualizado: es decir al problema.

Capacitación y competencias organizacionales:

Las competencias individuales generan valor en tanto estén integradas a las competencias centrales de la empresa. Se refuerzan mutuamente. En esto la capacitación podría ofrecer una verdadera contribución. Identificación de competencias organizativas clave y competencias individuales valiosas y el mantenimiento preventivo a través de sistemas de generación, difusión y utilización de conocimiento en diferentes áreas. Desplazamiento del foco:

- Del aprendizaje del individuo al aprendizaje de la org.
- De la enseñanza a la generación de condiciones
- Del aprendizaje adaptativo al aprendizaje generativo que permita revisar y modificar la manera de trabajar.

Rol del departamento de Capacitación:

- Ayudar a la org. a gestionar sus competencias clave
- Ayudar a las personas a desarrollar habilidades que contribuye a las competencias de la org.
- Ayudar a relacionar e integrar las capacidades individuales.

Teorías de la rentabilidad

- **Teoría de la Rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz**

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

- **Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe:**

El modelo de mercado de Sharpe (1963), surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad

Abundando en la opinión, según Banegas (1998), sostiene en su “Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros”, existen dos tipos de rentabilidad:

- La Rentabilidad Económica:

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los

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

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

- **La Rentabilidad Financiera:**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Ratios de rentabilidad

Área de Mypes (2010), Estas ratios sirven para comparar el resultado con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y

ganancias. Miden cómo la empresa utiliza eficientemente sus activos en relación a la gestión de sus operaciones.

- Beneficio neto sobre recursos propios medios.

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

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

- Beneficio neto sobre ventas.

Esta ratio engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Incluye todos los conceptos por lo que la empresa obtiene ingresos o genera gastos. Ratios muy elevadas de rentabilidad son muy positivos; éstos deberían ir acompañados por una política de retribución al accionista agresivo.

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

- Rentabilidad económica.

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

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

- Rentabilidad de la empresa.

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

$$\text{Rent. de la empresa} = \frac{\text{beneficio de explotación}}{\text{Activo total neto}} = \frac{\text{Beneficio bruto} \times 100}{\text{activo-amort-provisiones}}$$

Rentabilidad del capital.

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

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

- Rentabilidad de las ventas.

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

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

- Rentabilidad sobre activos.

Ratio que mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los

activos totales de la sociedad.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficio neto} \times 100}{\text{Activo total}}$$

La teoría tradicional de la estructura financiera

Los planteamientos financieros sólo tienen validez en un ambiente financiero ideal, o sea, donde el mercado es perfecto, pues de lo contrario se estarían obviando costos adicionales que se deben tener en cuenta para el cálculo de la Estructura Óptima de Capital. En la realidad los mercados presentan imperfecciones, por lo que dicha teoría ha sido objeto de grandes críticas. Además, esta teoría no logra explicar el efecto del endeudamiento sobre el valor de la empresa ni el costo del capital y se enfrasca en discusiones sobre aspectos como el sector en el que se sitúa la empresa, edad de la misma, prestigio de sus dirigentes y condiciones del mercado.

Modigliani (1958). Ésta presenta un sentido totalmente contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

Primera proposición Modigliani (1958), plantearon: El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital,

Segunda proposición, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento

Tercera proposición, afirmó que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa

El Financiamiento Empresarial según las fuentes de origen.

Algunos autores Aguirre y Amat analizan el financiamiento desde dos vertientes:

❖ **Financiación interna o autofinanciación:** Según Aguirre (1992), puede hacerse una diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y dividirla en tres subgrupos fundamentales:

✚ **Reservas:** "Son una prolongación del capital permanente de la empresa, tienen objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles, pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del período."

✚ **Previsiones,** "Se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales y también se dotan con cargo al beneficio del período, son también una prolongación del capital, pero a título provisional, con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de los fondos."

✚ **Amortización,** que es "la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo." Las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o bien decrecientes.

❖ **Financiación Externa**

Amat (1998), centra su análisis en esta fuente subdividiéndola en cuatro subgrupos.

❖ **Financiación automática o vía proveedores**

Se define como la "financiación que aportan los proveedores y otros acreedores a la empresa como consecuencia de sus actividades ordinarias," donde se incluyen las cuentas por pagar con sus posibles descuentos.

❖ **Financiación vía entidades de crédito**

Es la aportada por entidades de crédito dentro de la cual se ubican:

- **Productos a corto plazo,** incluye el descuento comercial en la empresa, pues es la entrega de los efectos a pagar (letras) por

sus clientes al banco, donde el banco le anticipa el valor actual de los efectos entregados, descontándole una cantidad determinada en concepto de intereses y comisiones pactadas. Asimismo, otro producto a corto plazo que conceden las entidades de crédito es la línea de crédito.

- **Productos a largo plazo**, Según Brealey (1993), los préstamos son deudas consolidadas, los cuales se pactan generalmente en periodos que oscilan desde uno hasta tres años (mediano plazo) y más de tres años (largo plazo), en general son otorgados para sufragar las compras de bienes de capital.

✓ **Financiación vía mercados organizados**

Amat (1998), en el cual se ubican los pagarés de empresas (instrumento negociable dirigido de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador) y las obligaciones (títulos de renta fija que pagan un tipo de interés periódico con un plazo de vencimiento predeterminado. Son deudas de la empresa emisora para los inversores que las han adquirido)

✓ **Otras vías**

En la se cual se reflejan pasivos estables mediante el aplazamiento en el pago de impuestos y seguridad social, que debe analizarse detalladamente antes de emplearse, ya pudiera dar a entender que la empresa tiene problemas financieros. Se muestran además los

préstamos de los accionistas, que resultan positivos para reducir los costos endeudamiento. Se describe por último el capital-riesgo, donde "las sociedades de capital-riesgo participan como inversores institucionales interesados en invertir en proyectos, aportando capital. Es recomendado para "proyectos innovadores o de alta tecnología, promovidos por empresas medianas con dificultad para obtener financiación."

El Financiamiento Empresarial en el ámbito temporal.

Weston (1994); Gitman (1986), Algunos autores indican que las fuentes de financiamiento se dividen según los plazos. En este sentido existen fuentes a corto y largo plazo

✓ **Fuentes de Financiamiento a corto plazo**

Según Gitman (1986), el financiamiento a corto plazo se fragmenta de acuerdo al acompañamiento o no de una garantía colateral.

✓ **Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo**

La decisión de adquirir nuevos activos trae consigo el incremento del capital, por eso generalmente, los activos a largo plazo son financiados con capital a largo plazo.

Los tipos de financiación a largo plazo expuestos por Gitman (1986), son: arrendamiento, deuda, acciones preferentes y comunes, valores convertibles y cupones de compra y utilidades retenidas y dividendos. Como el arrendamiento ha sido ya abordado anteriormente, el análisis se centra ahora, sobre la estructura de capital, la cual "se

define como la composición del pasivo a largo plazo y capital que utiliza la empresa para financiar sus operaciones".

Entidades financieras Bancarias y no Bancarias:

Financieras

Instituciones que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en brindar asesoría de carácter financiero.

Presentamos los siguientes:

- Financiera Daewoo SA
- Financiera C.M.R
- Solución Financiero de Crédito del Perú

Cajas municipales de ahorro y crédito

Entidades financieras que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento (Mypes).

Entre estas tenemos:

- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo

Entidad de desarrollo a la pequeña y micro empresa – EDPYME

Instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento (Mypes).

- Edificar S.A

- Credinpet
- Nueva Visión S.A.
- Confianza S.A

Caja municipal de crédito popular

Entidad financiera especializada en otorgar créditos pignoratícios al público en general, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.

Cajas rurales

Son las entidades que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento (Mypes).

- Caja Rural de Ahorro y Crédito de Cajamarca
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Cañete
- Caja Rural de Ahorro y Crédito de la Región San Martín
- Caja Rural de Ahorro y Crédito del Sur

Empresas especializadas

Instituciones financieras, operan como agente de transferencia y registros de las operaciones o transacciones del ámbito comercial y financiero.

Empresa de arrendamiento financiero

Organización adquiere bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio de pago de una renta periódica.

- Leasing Total SA
- Wiese Leasing SA

- América Leasing SA

Empresas de factoring

Entidades cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda.

Empresas afianzadoras y de garantías

Empresas cuya especialidad consiste en otorgar afianzamiento para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del exterior, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

Empresa de servicios fiduciarios

Instituciones cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

Cooperativas de ahorro y crédito

En la actualidad operan unas 168 cooperativas de este tipo, siendo las más destacadas:

- Abaco
- Aelucop,
- Finantel,
- San Pedro de Andahuaylas.

Servicios que brindan las instituciones financieras

OPERACIONES

Las entidades financieras tienen tres tipos genéricos de operaciones de activo:

- Operaciones de préstamos
- Operaciones de crédito
- Operaciones de Intermediación

Operaciones de préstamos, están vinculadas a una operación de inversión ya sea en bienes de consumo, productivos o de servicios, se conceden para realizar algo concreto; las de crédito no están vinculadas a ninguna finalidad específica, sino genérica. Podemos, por tanto, decir que en un préstamo se financia el precio de algo, mientras que en un crédito se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero durante un período de tiempo, serán de varios tipos en función de las garantías y de la finalidad, dividiéndose principalmente en:

- Préstamos de garantía Real
- Préstamos de garantía personal
- Con respecto a los Créditos, las operaciones más usuales son:
- Cuentas de crédito
- Tarjetas de crédito

Operaciones de Intermediación, son aquellas que no son ni préstamos ni créditos; la operación financiera se ve acompañada por la prestación de una serie de servicios que no son estrictamente financieros. Dentro de este bloque nos encontramos con las siguientes operaciones:

- El leasing (alquiler con derecho de compra)
- El descuento comercial

- Anticipos de créditos comerciales
- El factoring
- Avals

Operaciones de activo, más usuales, vamos a ver cuál es su distribución entre los dos grandes grupos de clientes bancarios.

La empresa suele utilizar las siguientes operaciones.

❖ **Operaciones a corto plazo**

- Descuento comercial
- Anticipos de créditos comerciales. Póliza de crédito
- Factoring

❖ **Operaciones a largo plazo**

- Préstamos con garantía hipotecaria
- Préstamos con garantía personal
- Leasing

En lo que respecta a personas naturales, los productos más habituales son:

❖ **Operaciones a corto plazo**

- Tarjetas de crédito

❖ **Operaciones a largo plazo**

- Préstamos hipotecarios
- Préstamos personales.

Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización

o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- **Microempresa:** de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- **Pequeña Empresa:** de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

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

Personería jurídica

Para acogerse a la presente ley, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo,

adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

Del acceso a los mercados y la información

- Mecanismos de facilitación,

Se establece como mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre las MYPE.

- Asociatividad empresarial

Las MYPE, sin perjuicio de las formas societarias previstas en las leyes sobre la materia, pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales.

Todos los beneficios y medidas de promoción para que las MYPE participen en las compras estatales incluyen a los Consorcios que sean establecidos entre las MYPE.

Fomento de la asociatividad, clúster y cadenas de exportación

El acceso a los programas y medidas de fomento al desarrollo empresarial será articulado de modo de priorizar a aquellas empresas que se agrupen en unidades asociativas o clúster o se inserten en procesos de subcontratación o cadenas productivas de exportación.

Compras Estatales

Las MYPE participan en las contrataciones y adquisiciones del Estado, de acuerdo a la normatividad correspondiente.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo facilita el acceso de las MYPE a las contrataciones del Estado. En las contrataciones y adquisiciones de bienes y servicios, así como en la ejecución y consultoría de obras, las Entidades del Estado prefieren a los ofertados por las MYPE, siempre que cumplan con las especificaciones técnicas requeridas. En los contratos de suministro periódico de bienes, prestación de servicios de ejecución periódica, ejecución y consultoría de obras que celebren las MYPE, estas podrán optar, como sistema alternativo a la obligación de presentar la garantía de fiel cumplimiento, por la retención de parte de las Entidades de un diez por ciento (10%) del monto total del contrato.

Régimen tributario de las MYPE

El régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

El Estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados.

La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

Régimen laboral de la micro y pequeña empresa

Derechos laborales fundamentales

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

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

Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente. La empresa cuyo nivel de ventas o el número de trabajadores promedio de dos (2) años consecutivos supere el nivel de ventas o el número de trabajadores límites establecidos en la presente

Ley para clasificar a una empresa como Micro o Pequeña Empresa, podrá conservar por un (1) año calendario el Régimen Laboral Especial correspondiente. Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al Régimen Laboral que le corresponda.

Remuneración

Los trabajadores de la microempresa comprendidos en la presente Ley tienen derecho a percibir por lo menos la Remuneración Mínima Vital. Con acuerdo del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo podrá establecerse, mediante Decreto Supremo, una remuneración mensual menor.

El descanso vacacional

El trabajador de la Micro y Pequeña Empresa que cumpla el récord establecido en el artículo 10 del Decreto Legislativo N° 713, Ley de Consolidación de Descansos Remunerados de los Trabajadores sujetos al Régimen Laboral de la Actividad Privada, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios. En ambos casos rige lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 713 en lo que le sea aplicable.

El despido injustificado

El importe de la indemnización por despido injustificado para el trabajador de la microempresa es equivalente a diez (10) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias. En el caso del trabajador de la pequeña empresa, la indemnización por despido

injustificado es equivalente a veinte (20) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias. En ambos casos, las fracciones de año se abonan por dozavos”.

Aseguramiento en salud y sistema de pensiones sociales

Régimen especial de salud para la microempresa

La afiliación de los trabajadores y conductores de la Microempresa al componente Semisubsidiado del Seguro Integral de Salud comprenderá a sus derechohabientes. Su costo será parcialmente subsidiado por el Estado condicionado a la presentación anual del certificado de inscripción o reinscripción vigente del Registro Nacional de Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, y a la relación de trabajadores, conductores y sus derechohabientes. El procedimiento de afiliación será establecido en el Reglamento de la Ley.

El empleador deberá efectuar un aporte mensual por cada trabajador afiliado, equivalente a la mitad del aporte mensual total del componente Semisubsidiado del Seguro Integral de Salud, el que será complementado por un monto igual por parte del Estado, a fin de que el trabajador y sus derechohabientes accedan al Listado Priorizado de Intervenciones Sanitarias establecido en el Artículo 1 del Decreto Supremo N° 004-2007-SA. Esta disposición se aplica, asimismo, en el caso de los conductores de la Microempresa.

Este beneficio no se extiende a los trabajadores independientes que se afilien voluntariamente al componente Semisubsubsidado del Seguro Integral de Salud, quienes, para lograr su afiliación, deberán acreditar la evaluación socioeconómica del Sistema Focalización de Hogares (SISFOH).

Fondo para negociación de facturas

Autorícese a COFIDE a crear y administrar un Fondo destinado a financiar el descuento de facturas provenientes de las ventas de las Microempresas a que se refiere la presente Ley. Las características y la operatividad del Fondo serán aprobadas por Resolución Ministerial del Ministerio de Economía y Finanzas.

Registro Único de Contribuyentes

El Registro Único del Contribuyente será utilizado para todo y cualquier registro administrativo en que sea requerida la utilización de un número, incluida ESSALUD. Por norma reglamentaria se determinará el alcance y el período de implementación de esta medida.

Exclusión de actividades

Las unidades económicas que se dediquen al rubro artesanías de bares, discotecas, juegos de azar y afines no podrán acogerse a la presente norma.

➤ Cuarta. - Reducción de tasas

Las MYPE están exoneradas del setenta por ciento (70%) de los derechos de pago previstos en el Texto Único de Procedimientos

Administrativos del MTPE, por los trámites y procedimientos que efectúan ante la Autoridad Administrativa de Trabajo.

➤ **Quinta. - Discapacitados**

En las instituciones públicas donde se otorgue en concesión servicios de fotocopiado, mensajería u otros de carácter auxiliar a las labores administrativas de oficina, las micro empresas constituidas y conformadas por personas con discapacidad o personas adultas de la tercera edad, en condiciones de similar precio, calidad y capacidad de suministro, serán consideradas prioritariamente para la prestación de tales servicios.

➤ **Sexta. - Extensión del régimen laboral de la micro empresa**

Las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, así como las asociaciones o agrupaciones de vecinos, podrán acogerse al régimen laboral de la microempresa respecto de los trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares, siempre y cuando no excedan de diez (10) trabajadores.

➤ **Séptima. - Sector agrario**

La presente Ley podrá ser de aplicación a las microempresas que desarrollan actividades comprendidas en la Ley N° 27360, Ley que aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario, conforme a las reglas de opción que establezca el Reglamento. Las pequeñas empresas

del sector agrario se rigen exclusivamente por la Ley N° 27360 y su norma reglamentaria.

➤ **Décima. - Sanciones**

En caso de simulación o fraude, a efectos de acceder a los beneficios de la presente Ley, se aplicará las sanciones previstas en la legislación vigente.

Clasificación de Mypes

Aguilar (1994), considera tres tipos de microempresa:

- Microempresas de sobre vivencia

Tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.

- Microempresas de subsistencia

Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

- Microempresas en crecimiento

Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí microempresa se convierte en empresa.

Importancia de la Mypes

Los emprendedores deben estar conscientes de su rol en el mercado.

El Perú es un país de emprendedores, estamos entre los puestos más altos en Latinoamérica. El emprendedor es aquella persona que tiene una idea, que la percibe como una oportunidad y hace todo bajo su poder para hacerla realidad. Los emprendedores tienen visión, pasión, determinación, persistencia, saben lo que quieren y van en busca de ello.

Actualmente, en el Perú, las micro y pequeñas empresas (Mypes) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las Mypes generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las Mypes van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Según el Ministerio de Producción, al cierre del 2015, el número de MYPES en el Perú va a ascender a un total de 5.5 millones. La gran mayoría son informales (83%), ya que no están registradas en la SUNARP como personas jurídicas y a su vez, no cumplen con las formalidades. El otro 17% está conformado por MYPES formales. Se estima que para el cierre del 2015 habrá un total de 0.9 millones de MYPES formales.

Matriz de transición

La matriz de transición es una herramienta que provee información acerca de cómo se categoriza una empresa al inicio y al final de un periodo específico, facilitando la visualización del crecimiento o decrecimiento de las empresas en un país.

Según un estudio realizado por el Ministerio de la Producción, en el 2007, el 97.8% de las empresas formales eran micro empresas; mientras que las pequeñas empresas comprendían el 2.1%. Para el 2013, la composición de empresas varió: las microempresas llegaron a representar el 87.8% y las pequeñas empresas aumentaron a 10.9%. Se puede observar cómo al pasar los años, el tamaño de microempresas disminuyó y las pequeñas empresas aumentaron.

Se puede apreciar, en la matriz de transición, que el 88.9% de las microempresas y el 47.7% de las pequeñas empresas se quedan en su estrato inicial, durante el periodo 2007-2013.

A las microempresas les cuesta avanzar al siguiente nivel. En la matriz apreciamos que de las 38,399 microempresas que existían en el 2007, 34,078 no crecieron a la siguiente categoría. Es más común que las pequeñas empresas retrocedan hacia una microempresa, que avancen hacia una mediana. De las 814 pequeñas empresas que había en 2007, 313 retrocedieron y 388 se mantuvieron.

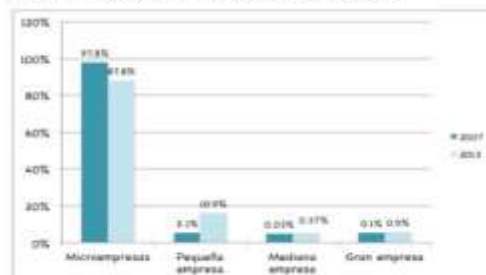
Los emprendedores deben estar conscientes de su rol en el mercado, pues al ser pequeño aplica sobremanera: “la unión hace la fuerza”.

Matriz de Transición (2007-2013)

En 2013	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
En 2007					
Microempresa	34,078	3,891	120	250	38,339
Pequeña	313	388	26	87	814
Mediana	5	3	0	5	13
Grande	8	2	0	17	27
Total	34,404	4,284	146	359	39,193

Fuente: MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. Las Mypmes en cifras - 2013 (2014)

Empresas analizadas, según estrato empresarial (2007 - 2013)



Fuente: MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. Las Mypmes en cifras - 2013 (2014)

Formación de las Mypes

El proceso de formación, legal, de la MYPE en el Perú es realmente muy engorroso ya que en promedio todo el trámite demora unos 120 días. Empecemos con la constitución de una microempresa:

El recorrido inicia en la SUNAT donde deberá tramitar su número de RUC para lo cual solo se necesita el documento de identidad y los recibos de luz, agua y telefonía fija del local de la empresa.

Luego debemos elegir el régimen tributario más conveniente, estos pueden ser:

- Régimen único Simplificado (RUS)
- Régimen especial
- Régimen General

Rol de la MYPE en el desarrollo regional

La MYPE tiene protagonismo en el mercado regional, en todas las regionales peruanas supera en 99% de presencia en el mercado debido a que la mediana y gran empresa aún se encuentran centralizadas en Lima, estas no se pueden adaptar a otros mercados debido a las fuertes inversiones que hacen en su producción ya especializada en cierto mercado. La falta de participación de la mediana

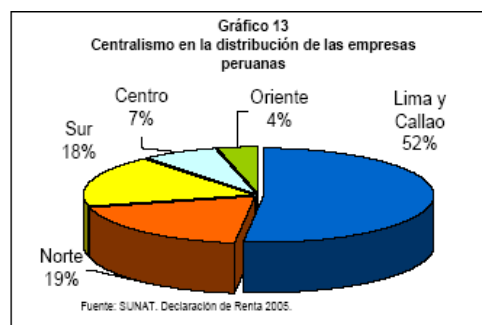
y gran empresa perjudica a la MYPE ya que reduce sus posibilidades de articulación y desarrollo.

Participación de las MYPE en el universo empresarial según regiones			
Region	Participación	Region	Participación
Huancavelica	100,00%	Moquegua	99,81%
Apurímac	99,90%	Piura	99,79%
Ayacucho	99,88%	Arequipa	99,78%
Cuzco	99,88%	Ancash	99,76%
Tumbes	99,87%	La Libertad	99,74%
Puno	99,87%	Ucayali	99,73%
Amazonas	99,87%	Tacna	99,72%
Cajamarca	99,85%	Ica	99,71%
Pasco	99,85%	Loreto	99,71%
Huánuco	99,84%	Callao	99,70%
Junín	99,83%	Madre de Dios	99,66%
Lambayeque	99,82%	Lima	99,56%
San Martín	99,82%		

Fuente: SUNAT

A mayo del 2005, el 18.7% de las microempresas³ formales estaban ubicadas en el norte del país, principalmente concentradas en comercio y servicios (80%). Asimismo, aproximadamente el 8.6% de estas unidades productivas se dedica a manufactura, mientras que el 6.5%, a actividades agropecuarias.

Por otro lado, en cuanto al sur del Perú, este concentra el 17.5% de las microempresas formales, de las cuales, el 50.6% se dedica a comercio, el 33% a servicios, el 9.7% a manufactura y el 4.3% a actividades agropecuarias. Asimismo, el centro del país, sin incluir Lima, concentra el 7.1% de las microempresas⁵ formales, mientras que el oriente, concentra sólo el 4.3% de este estrato empresarial, que se dedica básicamente a comercio y servicios".



Aporte de la MYPE al PBI

Existe una desproporción en cuanto a los datos numéricos de la MYPE y su aporte al PBI. A pesar de que abarca el 98% de la población empresarial sólo llega a aportar el 41. 1% del PBI, esto debido a la gran informalidad que abarca el 72.6% del total de MYPES, a la sub contratación y al desuso de la contabilidad, lo que no permite una clara visión del capital y las ganancias.

La mayor contribución proviene del sector de servicios ya que es la actividad que predomina en las MYPES, luego le sigue, la agricultura, la manufactura y los que menos aportan son los sectores de construcción, pesca y minería.

Participación de las MYPE en el PBI¹

Sector Económico	Participación Sectorial /1	MYPE en cada sector /2	Participación de MYPE /3
Agricultura	11.6	90.0	10.4
Pesca	1.0	30.0	0.3
Minería	2.5	5.0	0.1
Manufactura	23.1	30.0	6.9
Construcción	8.8	35.0	3.1
Servicios	53.0	40.0	21.2
Total	100.0		42.1

1/ Contribución de cada sector en el PBI. Fuente INEI

2/ Participación de la MYPE en el producto de cada sector

3/ Participación global de la MYPE en el PBI (3=1x2)

Elementos de una micro y pequeña empresa

- **Producción:**

En términos generales, Zorrilla (2004), se refiere a la producción como la creación de bienes y servicios. Es decir que debe comprender la totalidad de la vida económica. Transformar la materia, no solo referida a una transformación física, sino también a la adaptación del objeto a la necesidad y en todo lo que facilita su utilización.

- **Ingresos:**

Según Martínez (2009), será ingreso todo aumento de recursos obtenido como consecuencia de la venta de productos comerciales o por la prestación de servicios, habituales o no, además de los beneficios producidos en un ejercicio económico.

- **Empleo:**

Barba (2011), define el empleo como una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. Así también recalca que es el desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Lo que está referido básicamente a cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación, etc.).

- **Tecnología:**

Benavides (1998), La tecnología se puede definir como “el sistema de conocimientos y de información derivado de la investigación, de la experimentación o de la experiencia y que, unido a los métodos de producción, comercialización y gestión que le son propios, permite crear una forma reproducible o generar nuevos o mejorados productos, procesos o servicios”

Para Proveda (2007), La tecnología permite extender el alcance de la actividad humana, en todo ámbito organizacional, ya sea producción, comercialización, distribución, uso o consumo de bienes y servicios

- **Proveedores:**

Para López (2008), Los proveedores son empresas que garantizan el suministro de materias primas y/o servicios de transporte a una empresa fabricante. Así mismo, se refiere a las personas que surten a otras empresas con existencias necesarias para el desarrollo de la actividad. Por lo que un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

La capacitación en una Mypes.

Según Vizcarra (2009), De acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el termino capacitación está cambiando la forma de trabajo de las empresas, ayudan a mejorar los procesos, por lo tanto; las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones.

La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo.

Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro empresa que lo adopte generará un valor agregado.

Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino

empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio.

Los Empresarios de la Micro y pequeña empresa, requieren tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante.

Conceptos de capacitación

La función de capacitación es una técnica de formación, que se le brinda a una persona o individuo para que desarrolle sus conocimientos, habilidades y actitudes, de manera más eficaz a fin de mejorar su rendimiento presente o futuro.

Un programa de capacitación implica brindar conocimientos, que luego permitan al empresario en la medida necesaria desarrollar su labor y sea capaz de resolver los problemas que se le presenten durante su desempeño, de manera sistemática y organizada en función de objetivos definidos.

Ésta repercute en el individuo de dos diferentes maneras:

- **Eleva su nivel de vida:** La manera directa de conseguir esto es a través del mejoramiento de sus ingresos, por medio de esto tiene la oportunidad de lograr una mejor plaza de trabajo y aspirar a un mejor salario.
- **Eleva su productividad:** esto se logra cuando el beneficio es para ambos, es decir empresa y colaborador.

Importancia de la capacitación

En la actualidad la capacitación de los recursos humanos es la respuesta a la necesidad que tienen las empresas o instituciones de contar con un personal calificado y productivo.

La obsolescencia, también es una de las razones por la cual, las empresas se preocupan por capacitar a sus colaboradores, pues ésta procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia.

Para las empresas u organizaciones, la capacitación debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redundando en beneficios para la empresa.

Beneficios de la Capacitación.

La capacitación a todos los niveles constituye una de las mejores inversiones en Recursos Humanos y una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización.

Cómo beneficia la capacitación a las organizaciones:

- ✚ Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- ✚ Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- ✚ Crea mejor imagen.
- ✚ Mejora la relación jefes-subordinados.
- ✚ Se promueve la comunicación a toda la organización.
- ✚ Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- ✚ Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- ✚ Promueve el desarrollo con vistas a la promoción.

- ✚ Contribuye a la formación de líderes y dirigentes.
- ✚ Cómo beneficia la capacitación al personal:
- ✚ Ayuda al individuo para la toma de decisiones y solución de problemas.
- ✚ Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- ✚ Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones.
- ✚ Forjas líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- ✚ Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- ✚ Permite el logro de metas individuales.
- ✚ Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.
- ✚ Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.

Cómo determinar las necesidades de capacitación.

Corresponde al empresario la responsabilidad de detectar los problemas provocados por la carencia de capacitación. A él le compete todas las decisiones referentes a la capacitación, bien sea que utilice o no los servicios de asesoría prestados por especialistas en capacitación.

Los principales medios utilizados para efectuar el reconocimiento de necesidades de capacitación son:

- **Evaluación del desempeño:** Mediante ésta, no sólo es posible descubrir a los colaboradores que vienen ejecutando sus tareas por debajo de un nivel satisfactorio, sino averiguar también qué sectores de la empresa reclaman una atención inmediata de capacitación.

- **Observación:** Verificar dónde hay evidencia de trabajo ineficiente, como daño de equipo, atraso en el cronograma, pérdida excesiva de materia prima, número elevado de problemas disciplinario, alto índice de ausentismo etc.
- **Cuestionarios:** Investigaciones mediante cuestionarios y listas de verificación que evidencien las necesidades de capacitación.
- **Reuniones de Coordinación:** Discusiones acerca de asuntos concernientes a objetivos organizacionales, problemas operativos, planes para determinados objetivos y otros asuntos administrativos.
- **Modificación del trabajo:** Cuando se introduzcan modificaciones parciales o totales en las rutinas de trabajo, es necesario capacitar previamente a los empleados en los nuevos métodos y procesos de trabajo.

Técnicas de Capacitación.

Después de determinar las necesidades de capacitación y de establecer los objetivos de capacitación de sus empleados, se puede llevar a cabo la capacitación. Las ventajas y desventajas de las técnicas de capacitación más comunes son las siguientes:

Capacitación en el puesto.

Contempla que una persona aprenda una responsabilidad mediante su desempeño real. En muchas empresas este tipo de capacitación es la única clase de capacitación disponible y generalmente incluye la asignación de los nuevos empleados a los

trabajadores o los supervisores experimentados que se encargan de la capacitación real.

La capacitación en el puesto tiene varias ventajas:

- **Es relativamente económica;** los trabajadores en capacitación aprenden al tiempo que producen y no hay necesidad de instalaciones costosas fuera del trabajo como salones de clases o dispositivos de aprendizaje programado. El método también facilita el aprendizaje, ya que los empleados aprenden haciendo realmente el trabajo y obtiene una retroalimentación rápida sobre lo correcto de su desempeño.
- **Conferencias:** Dar pláticas o conferencias a los nuevos empleados puede tener varias ventajas. Es una manera rápida y sencilla de proporcionar conocimientos a grupos grandes de personas en capacitación. Como cuando hay que enseñar al equipo de ventas las características especiales de algún nuevo producto. Si bien en estos casos se pueden utilizar materiales impresos como libros y manuales, esto podría representar gastos considerables de impresión y no permitir el intercambio de información de las preguntas que surgen durante las conferencias.
- **Técnicas audiovisuales:** La presentación de información a los colaboradores mediante técnicas audiovisuales como películas, circuito cerrado de televisión, cintas de audio o de video puede resultar muy eficaz y en la actualidad estas técnicas se utilizan con mucha frecuencia.

La capacitación no debe verse como un gasto más de las empresas, sino como un beneficio a corto plazo ya que es una fórmula que responde a las necesidades de la empresa para desarrollar sus recursos y mejorar la calidad en el ámbito laboral en general.

Por otro lado, la misión y la visión también ayudan a fijar objetivos de capacitación ya que en estos dos binomios se encuentran algunas preguntas que debemos hacernos antes de capacitar como lo son, por ejemplo: ¿a qué se dedica nuestra empresa?, ¿qué clase de empresa somos?, con estas dos preguntas se puede iniciar un programa de capacitación para fortalecer la base de la empresa.

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

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

- Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,
- Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,
- Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,
- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,

- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,
- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,
- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y
- Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

A continuación, presentamos una síntesis de la ley:

En el aspecto tributario

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

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se

establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dichos gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

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

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

En el aspecto laboral

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la

competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

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

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

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

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y

Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

Otras disposiciones de carácter general

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

Además, se dispone algunas medidas para apoyar la gestión de liquidez de las empresas, tales como el uso de la factura negociable en las operaciones de compraventa o prestación de servicios, así como el pronto pago por parte de las entidades del Estado por las contraprestaciones pactadas a favor de las micro y pequeñas empresas y de acuerdo a los plazos dispuestos por el reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

La informalidad de las MYPES en América Latina y otros países.

Schmidt (2006), sostiene que, la evasión tributaria es un problema serio en varios países de América Latina. Sus ciudadanos no quieren pagar impuestos ni otros tributos. Alegan que el dinero recaudado solo sirve para pagar los sueldos de burócratas inútiles que poco o nada hacen para servir a la población en forma eficiente, además la figura del funcionario público corrupto que exige o acepta soborno es muy conocida en la mayoría de los países. Si tales personas ya reciben un buen ingreso, gracias a los sobornos que reciben,

Por su parte, los respectivos gobiernos contestan que no es posible ofrecer un buen servicio sin recibir los fondos que los diferentes impuestos deben generar. Muchas veces opinan que la razón principal por la cual existen funcionarios corruptos es el bajo nivel de sus sueldos y que la única manera de pagarles bien sería aumentar los impuestos.

América Latina es una de las regiones que impone el mayor número de trabas para hacer negocios, producto de la complejidad de sus sistemas administrativos. En el Perú, de una muestra de 130 países, ocupa el puesto 115 por ejemplo, nuestro país demora 110 días registrar una empresa en promedio. Las principales consecuencias de ello son la informalidad y el desincentivo a la inversión en el país. En cambio, los países menos regulados y más ágiles para estos procesos son Singapur, Hong Kong, Dinamarca, Noruega y Suecia.

La informalidad de las MYPES en el Perú relacionado con países del mundo

MTPE (2006), afirma que desde mediados de la década de los 80, en nuestro país se vienen planteando diversos enfoques y propuestas sobre la pequeña y micro empresa por parte de los organismos públicos, la cooperación internacional, los gremios y las instituciones privadas de desarrollo. No obstante, no es sino hasta 1990 que se hace visible ante el conjunto del país el aporte de las MYPES a la economía y el desarrollo nacional.

Hasta ese entonces, éstas sólo eran consideradas como parte de una estrategia de sobre vivencia de los sectores populares para generarse algunos ingresos ante las políticas de ajuste macroeconómico y como tal, reducidas a políticas de carácter asistencialista. Es más, entonces, eran tratadas de manera genérica sector informal. Como se conoce, la economía informal constituye un desafío de grandes dimensiones en el país. Una señal positiva es que la tendencia al aumento del sector informal se ha detenido en los últimos años, aun cuando sigue siendo la segunda economía más informal de América Latina.

Países como Francia y México, o instituciones como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Small Business Administración de Estados Unidos, manejan criterios diferentes a lo propuesto por la Ley N° 28015. A nivel internacional tenemos también una gama de criterios para identificar las características de las MIPYMES

La informalidad de las MYPES en el Perú

Lombardi (2004) menciona que en las regiones no existe una clara ubicación del espacio de promoción de las MYPES en la estructura del gobierno regional.

Para algunos gobiernos regionales la promoción de las MYPES se ubica en la gerencia de desarrollo económico, que lo heredan de las antiguas gerencias de promoción de inversiones, que a su vez tenían bajo su responsabilidad a PROMPYME; siendo su énfasis el de la competitividad y el crecimiento.

En otros, se ubican en la gerencia de desarrollo social, tal como lo establece la ley de los gobiernos regionales y le dan un énfasis en el aspecto promocional de la actividad empresarial, más vinculada a los programas de empleo e ingreso; donde se empata con la dirección de empleo de la dirección regional de trabajo y promoción del empleo.

El tema MYPE, en general, se transita entre lo social y lo económico. Lo social viene dado por su contribución al empleo y lo económico, vinculado a la mejora de la competitividad y productividad para generar mayores excedentes y mejorar ingresos. Por ello, en realidad el liderazgo del tema MYPE queda en el sector que toma la iniciativa de impulsarlas y promoverlas.

En todas las regiones los gobiernos locales (provinciales y distritales) dicen o muestran preocupación por programas de promoción de MYPES. Pero estos están aún en la perspectiva de MYPES de sobrevivencia vinculadas a programas sociales (comedores, club de

madres, discapacitados, etc.) en los que desarrollan algún tipo de capacitación empresarial o técnica.

La otra dimensión de su trabajo con las MYPES está vinculada con la regulación del comercio ambulatorio, los mercados de abastos y las licencias de funcionamiento; pero estas aún no son asumidas en una dimensión de promoción empresarial o desarrollo económico local.

En este tema, los municipios en general establecen muy pocas relaciones con los gobiernos regionales y las direcciones regionales. Solo en algunos casos hay una relación operativa con PRODAME, Perú Emprendedor o PROMPYME.

MTPE (2004) sostiene que, a partir del año 2001, el Gobierno del presidente Alejandro Toledo dio una serie de acciones destinadas a otorgar prioridad al fomento y desarrollo de la competitividad de las MYPES en atención a su importancia como base del desarrollo económico local, regional y nacional. Así se gestó la transformación institucional del ministerio del trabajo con la creación del Viceministerio de Promoción del Empleo y la MYPE y posteriormente, con la creación de la DNMYPE.

Sandoval (2005) sostiene que en el Perú aún existe una marcada limitación para conocer con certeza la composición, organización y grado de desarrollo de la MYPE, dada sus características heterogéneas, autogestionaria, cambiante y muchas veces informal, lo que necesariamente impide saber de manera sostenida en principio su número, su evolución y particularidades. Esta falta de información no

brinda señales claras para estructurar soluciones competentes (más aun cuando el aparato estatal no cumple cabalmente sus funciones). Las características más próximas de las MYPES son:

- ✓ Unidades productivas pequeñas, de propiedad y gestión familiar.
- ✓ Flexibles, que se adecuan a las características del entorno.
- ✓ Dependientes de actividades intensivas en materias primas y servicios básicos.
- ✓ Con bajo costo de mano de obra.
- ✓ Escasa división del trabajo.
- ✓ Incipiente uso de tecnologías de avanzada y programas de capacitación.
- ✓ Escasa participación en conglomerados.
- ✓ Dedicadas principalmente a actividades comerciales y de servicio.
- ✓ Deficiente estructura empresarial individual.

4.1. MARCO CONCEPTUAL

Definiciones del financiamiento

El financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento.

El término financiamiento no es más que el conjunto de recursos monetarios que se le otorgan a una persona o empresa para que realicen

alguna actividad en concreto. Las entidades bancarias son quienes habitualmente hacen este tipo de préstamos, siendo el más común la apertura de un negocio o ampliación del mismo.

Definiciones de las micro y pequeñas empresas

La Pyme y Mypes en el Perú

Ambos términos se presentan como una oportunidad para las personas que están desempleadas o que ven truncadas sus posibilidades de crecimiento laboral.

Al momento de investigar la economía de algún país surgen una serie o tipos de empresas de diversa envergadura. En el caso de Perú, hoy las Pymes y Mypes destacan por ser uno de los mayores aportes para la nación, debido al gran número de empleos que generan.

Sin embargo, al momento de buscar una definición para el término Pyme, no se llega a una definición absoluta, debido a que ésta sufre de algunas variantes dependiendo del país que la cite y por el enfoque que se le dé.

Las diferencias afloran cuando se habla sobre el número de trabajadores que la debiesen componer y el monto de facturación anual que debe tener para estar considerada dentro del rango de pequeña o media empresa.

En el Perú se realiza una subdivisión cuando se habla de Pyme: Micro Empresa (de 1 a 10 personas), Pequeña Empresa (de 11 a 50 personas) y Mediana Empresa (entre 51 a 250 personas).

En el mismo país, se utiliza la palabra Mypes para referirse a

micros y pequeñas empresas. Éstas son fundamentales dentro de la economía del Perú, ya que son generadoras del 80% del empleo del país.

Según antecedentes entregados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), mediante la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) del 2011, en la región hay alrededor de 6.2 millones de micro y pequeñas empresas, de las que, casi la totalidad, tienen menos de 10 trabajadores.

La Mypes es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, en cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Si bien no existe un consenso mundial en cuanto a la definición de Pyme, sí existe un objetivo en común sobre ellas, el cual consiste en brindar oportunidades de trabajo a gran parte de la población, lo que ayuda a combatir la pobreza y las negativas tasas de desempleo.

El crear una propia Mypes o Pyme es una excelente opción en el Perú, ya que el mercado entrega grandes posibilidades de triunfo para quienes se atrevan a dar este gran paso.

Definición de la capacitación

La importancia que ha ganado la capacitación es clave para la sobrevivencia y desarrollo de las empresas, porque cada vez más se requiere de personal que conozca "lo último" en los aspectos

relacionados con sus actividades diarias.

Se puede definir a la capacitación como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente.

En pocas palabras, capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales. Un concepto afín al de capacitación es el llamado adiestramiento

Definición de la rentabilidad

¿Qué son rentabilidad y productividad en la empresa?

Rentabilidad

La rentabilidad es la relación entre utilidad e inversión, mientras que la productividad es la relación entre lo que se produce y lo que se consume para producirlo. Es el beneficio que se obtiene de una inversión o en la gestión de una empresa. Es importante señalar que no existe una medida única de rentabilidad.

En la evaluación de proyectos de inversión las dos medidas de rentabilidad más importantes son el valor presente neto y la tasa interna de retorno. El valor presente neto es un monto de dinero equivalente a la suma de los flujos de ingresos netos que generará la inversión en el

futuro, expresados en moneda de un período determinado generalmente al momento de efectuar la inversión. Estos flujos de dinero son actualizados utilizando una tasa de descuento equivalente de inversión, o equivalente a la tasa de interés de mercado. La tasa interna de retorno es aquella tasa que, al utilizarla para descontar los flujos futuros de ingresos netos, hace que el valor presente neto de la inversión sea igual a cero. Normalmente la tasa interna de retorno se compara con la tasa de interés de mercado.

- En la evaluación de la gestión de una empresa tampoco existe un único indicador de rentabilidad. Los índices de rentabilidad más utilizados constituyen una medida de la eficiencia operativa de la empresa, y son de dos tipos; los que muestran la rentabilidad en relación al volumen de ventas, y los que muestran la rentabilidad en relación con la inversión.

- Entre los primeros se puede mencionar el porcentaje de utilidad bruta, que es igual a la utilidad bruta dividido por las ventas totales; y el margen de utilidad neta, que es igual a la utilidad neta dividido por las ventas totales. Entre los índices de rentabilidad respecto a la inversión, se puede citar el porcentaje de rendimiento del patrimonio, que es igual a la utilidad neta dividido por el patrimonio total; o el porcentaje de rendimiento de los activos, que es igual a la utilidad neta dividido por el total de activos tangibles.

No obstante, ninguno de los índices mencionados es útiles por sí solos, siendo necesario disponer de un conjunto de ellos para realizar

comparaciones que permitan evaluar la rentabilidad de la gestión de la empresa.

Productividad

Relación entre la cantidad de producto obtenido y una cantidad dada de insumos o factores productivos. La productividad puede calcularse respecto a un factor productivo en particular, a una unidad productiva o una actividad económica. Se dice que un factor es más productivo cuando con la misma cantidad utilizada del factor se obtiene un volumen mayor de producción. Una unidad productiva o actividad económica será más productiva cuando se puede obtener una cantidad mayor de producto con un mismo costo de producción. No obstante, el concepto de productividad debe ser definido con mayor precisión cuando se aplica a un problema concreto. Es así que se puede distinguir entre productividad marginal y productividad media. La primera se refiere a los aumentos en la producción total al aumentar en una unidad la cantidad utilizada de un factor, en cambio la segunda se refiere a la cantidad de producto que en promedio produce cada unidad del factor productivo.

CITE

El Ministerio de Producción y MINCETUR expresan lo siguiente acerca de los CITES: “Un CITE es el socio tecnológico de las empresas para elevar la capacidad de innovación y alcanzar mayor competitividad y productividad, Cada CITE es un punto de encuentro entre el Estado, la academia y el sector privado que se articula con el

resto de elementos del Sistema de Innovación de cada cadena productiva. Coordina estrechamente con otros organismos como el MINAG (INIA, SENASA, INRENA), PROMPEX, universidades e institutos.

La artesanía

Es una forma de relación con los objetos (materiales o culturales) que entiende estos como portadores de valores sociales y morales. Por eso la importancia de los ceremoniales y de la idea misma de iniciación al oficio. Como contamos en Filés, el aprendiz no entraba sólo en un oficio técnico, sino en una profesión, tenía un sentido moral y hacía votos en relación a esos valores.

El artesano

No es un individuo aislado. Su ethos, su forma particular de relacionarse con el mundo, se materializa en el taller y el gremio. En ese sentido la artesanía es también una forma de relación social entre maestros definida por la igualdad en su forma más radical: el principio de indiferencia. Los maestros artesanos de cada gremio forman un demos. Pero no sólo hay maestros en el gremio. En cada taller conviven también aprendices y compañeros. La artesanía es una forma de relación social en la comunidad de maestros, compañeros y aprendices basada en aquello que es más característico del mundo artesano y que se proyectó intensamente a la comuna (ciudad libre) medieval: la fraternidad, un nuevo cimiento social que es en realidad la base de la idea misma de *communitas* (comunidad).

El mercader

El mercader-artesano, es algo más que un canal para la distribución de las creaciones del taller. Artesanos y mercaderes forman juntos los Artes. Son dos dimensiones que no tienen por qué chocar en dos proyectos antagónicos ni degenerar en supeditación de unos a otros. El mercader representa la idea de red, la salida al mercado global y aporta el tercer principio social de la proyección del Arte: la libertad y el amor a la diversidad que es su consecuencia y sin la cual las redes no pueden establecerse.

DATOS INFORMATIVOS SOBRE LA MYPE – SECTOR COMERCIO RUBRO ARTESANÍAS ARTESANIAS SHIPIBO-CONIBO.

Según Gran enciclopedia de la región Ucayali,

Shipibo-conibo

El pueblo Shipibo-conibo o Shipibo-Konibo es un grupo étnico de la amazonia peruana que se distribuye en las riberas del río Ucayali. El Ucayali es un río grande originario de la Cordillera de los Andes que une el río Amazonas en el norte de Perú. Los Shipibos viven por lo menos en 150 pequeñas comunidades a lo largo del río Ucayali, sus afluentes y lagos de meandro. Vida en común y grupos de familia múltiple es la forma tradicional en que los shipibos han vivido durante muchas generaciones. En el pasado, los tres grupos de los Shipibo, Konibo, y Xetebo se consideraron comunidades separadas. Hoy en día, se mezclan en un grupo después de años de matrimonio. Están

relacionados con la cultura y de la misma familia lingüística, el Pano. Ellos son los más comúnmente conocida como el Shipibo, o Shipibo Konibo.

Distribución

En la selva peruana, existen más de 12 etnias diferentes. El pueblo shipibo-konibo es una de ellas. Distribuidas a lo largo de las riberas del río Ucayali existen más de 140 comunidades nativas organizadas. Las principales autoridades son:

- el jefe o jefa de la comunidad, que es la autoridad principal.
- la persona agente municipal encargada de velar por la limpieza de la comunidad.
- el teniente-gobernador/a, quien vela por el orden y la seguridad de la comunidad.

Se sitúa en la zona ocupada actualmente por la ciudad de Pucallpa.

La cultura shipibo-konibo - El arte de la mujer shipiba

En las comunidades shipibo-konibo de las riberas del caudaloso Ucayali con su serpentear, como cantaba la otrora juvenil Tania Libertad; la casa familiar es un pequeño y funcional taller artesanal. Allí, la industriosa mujer shipiba-koniba trabaja diariamente en la creación de la cerámica, o en la confección de telas bordadas. En ambos casos es un estupendo testimonio de la ancestral cultura de este pueblo. Donde mayor talento creativo pone la mujer shipiba es en la confección de la textilería.

- Sus diseños y sus coloridos adornos constituyen la más amplia expresión de esta etnia.
- En los dibujos y en la fijación de las telas se utilizan técnicas antiquísimas como: pigmentos naturales, mezclados con arcilla que sirven a la elaboración de las pinturas, y gracias a las astillas de caña brava, espinas de pescados o huesos de animales se remplazan maravillosa y eficientemente los pinceles o espátulas.

Si hay algo en lo que se debe reparar cada vez que se está frente a una pieza de este arte shipibo, si bien el trazado geométrico es su característica, y por este hecho es fácilmente identificable, debemos tener en cuenta su ejecución y diseño puesto que son distintos en cada caso.

Los gráficos decorativos del pueblo shipibo-conibo

El pensamiento shipibo es metafórico, analógico y establece un vínculo estrecho con todas las cosas. Los dibujos que decoran la alfarería y los diversos objetos de artesanía, así como los bordados de sus vestimentas tradicionales, sus maquillajes al momento de celebrar sus fiestas y ceremonias, ponen de relieve la representación de mallas, redecillas, berintos, que reflejan directamente la forma de ser de su cultura. Los gráficos de su artesanía están más bien en relación con los dibujos que figuran en la piel de la anaconda.

Para los shipibos, la anaconda es símbolo del origen de la creación y representa el espíritu del agua. En el chamanismo de la región del Ucayali, los dibujos de los bordados y de las decoraciones

se le designa con el nombre de “Ronin” que quiere decir Anaconda. Podemos pensar que este símbolo corresponde al origen de la vida.

Este tipo de dibujo es específico de este pueblo de la selva amazónica transmitido por imitación, de generación en generación.

Es un lenguaje que permite a los shipibos de comunicarse entre ellos y sentir la pertenencia a la misma etnia. Cuando se observa con detenimiento estos dibujos tan característicos, los cuales son siempre muy distintos e infinitamente variados según sus autores, nos sorprende el aspecto vibratorio del conjunto de cada representación.

Con respecto a los bordados y telas pintadas, estos son ejecutados con una mayor sensibilidad, que nos permiten descubrir verdaderas pinturas abstractas, salvo en algunos casos en que el artesano o artista, incluye la representación de un animal de forma precisa. Al origen, los dibujos eran trazados tan solo en ángulo recto, en la actualidad han añadido la utilización de curvas.

Las variaciones que encontramos en la realización del conjunto de decorados de los bordados, como de las pinturas y cerámicas, es el resultado del aporte de cada artista, que esta evidentemente en relación directa al mundo interno del artista y al estado anímico en el que se encuentra en el momento de la realización.





Los cantos

Según dice Bernd Brabec, etnomusicólogo, se pueden distinguir tres categorías de canciones, (teniendo en cuenta que estas categorías son muy flexibles y permiten excepciones). son: Mashá, Shiro Bewá, Bewares que se cantan y se bailan. Shiro bewá, se refiere a canciones relacionadas con los placeres de la vida (puede ser, sobre el acto de beber el masato, el amor, o sobre bromas), cantado solo o en grupos. Una forma especial es el "Kopiananti": Donde dos personas o grupos se responden uno al otro, de una manera improvisada en algunas ocasiones. Masha, denomina una forma de danza circular en grupo, que, al mismo tiempo, a veces es usado para retarse e insultarse en un tono jocoso. Aparte, hay también otras canciones, que describen diversos temas, que se denominan simplemente Bewares, cuando no se pueden caracterizar de otra manera. Los mencionados temas son: el sacrificio de animal, la circuncisión femenina, el "nawarin"(se baila en cadena), y dan al canto una forma musical fija.

Las demás canciones pueden tener forma musical variable: Canciones

de bienvenida y despedida, lamento frente al fallecimiento de una persona, rito de pasaje femenino, canción de alabanza al sol, pelea ritual entre hombres y canciones de la ayahuasca, llamadas "ikaros". "Nishi paen meran bewá" son canciones individuales de curanderos, que se cantan bajo la influencia alucinógena del brebaje "nishi" (quechua: Ayawaska). Se denominan "Ikaros" según el termino quechua "Ikarai, soplar humo de cigarro".

La Artesanía y el emprendedorismo

El Perú, en la última década, ha demostrado el desarrollo de una gran capacidad de emprendimiento acompañada de la creatividad y talento. Según en Global Entrepreneurship Monitor (2009), hacia ese año el país se convertía en el “sexto país en el mundo, y el segundo entre las economías basadas en eficiencia, con mayor índice de actividad emprendedora en etapas iniciales. Es decir, uno de cada cinco peruanos adultos se encontraba realizando algún tipo de emprendimiento.”. Estas cifras se alcanzaron gracias a ciertas condiciones. De acuerdo al informe, las principales ETC fueron el clima económico, las normas sociales y culturales que apoyan socialmente al emprendedor y la apertura del mercado interno.

Hoy, en base a ideas, tanto sencillas como complejas -pero en general, innovadoras-, muchos negocios y empresas han surgido y sobresalido siendo uno de los factores que permitieron que el Perú sea considerado como uno de los mejores lugares para la inversión en empresa, uno de los pocos cuya economía continuaba creciendo a

pesar de la crisis mundial iniciada en el 2008 y uno de los países de ingresos medios con perspectivas a dar el despunte hacia un país con economía desarrollada. Todo esto, sin darle la espalda a tradiciones o costumbres, sino usando la creatividad característica del peruano. Entre los dos tipos de emprendedorismo existente -el que surge por oportunidad y el que surge para satisfacer necesidades básicas, el Perú aún necesita reforzar en base a innovación y tecnología la tendencia que presenta hacia el primer grupo, y que finalmente, contemplaría una de las medidas que nos permita dar “el gran salto” hacia el grupo de países de economías desarrolladas.

Según Roxabel (2012), La artesanía como emprendimiento significa un impacto positivo no sólo al sector mismo, sino a los afines, tales como el turismo y comercio. “Debe quedar claro que, como parte de la actividad productiva en nuestro país, la artesanía juega un papel de trascendencia nacional como factor coadyuvante al desarrollo económico- social especialmente en el rubro artesanías de producción y ocupación y de actividad conexas al desarrollo del turismo. Así, como actividad económica, se caracteriza por tener una intensa mano de obra que en muchos casos sirve para la supervivencia de las personas y puede llegar a convertirse en una interesante y lucrativa opción ocupacional para muchos ayacuchanos que redunde en una mejora en su calidad de vida. Frente a esta realidad, se propone un Centro de Capacitación y Producción Artesanal donde la transmisión, capacitación, producción y difusión de la artesanía y

oficios afines hallen un nicho promotor. A su vez, se incluyen los factores de innovación y tecnología que permitan el desarrollo de la artesanía -sin perder la esencia de la mima- tomando en cuenta las condiciones y tendencias futuras. La disposición del Centro Ferial de Artesanías respecto a la ciudad de donde se plantea el estudio de forma permeable, como la incorporación de un edificio de carácter público-privado que exponga una de las cualidades más resaltantes.

El Arte Shipibo

El corazón de la cultura Shipibo se basa en su relación espiritual, física y cultural de la selva. Las mujeres o Shipibas, producen la mayor parte de la artesanía. Crean hermosa cerámicas, textiles y joyería con diseños que son únicos para los Shipibo. Los diseños de punto y la pintura son canciones visuales que representa la cosmovisión del mundo Shipibo, un intercambio entre la exquisita representación visual de la energía y la forma y los cantos ceremoniales llamados Icaros

Geométricas

- ✓ Los textiles son de gran riqueza artística debido a su decoración y coloración con tintes de origen natural. Sus diseños se caracterizan por tener figuras geométricas que a primera vista impactan a los visitantes.
- ✓ Las leyendas señalan que los chamanes amazónicos usan la ayahuasca principalmente para detectar las enfermedades que aquejan a sus pacientes.

- ✓ Los curanderos lo utilizan como un camino “para obtener la expansión de la conciencia y así lograr emociones y visiones con las que curan los males”, sostiene Sarita Marino.

En su caso, lo utiliza antes de comenzar el bordado de un manto hecho a mano. “Para lograr los vivos colores y la gran expresión de nuestras obras tomamos la ayahuasca. Al consumir este alucinógeno podemos visualizar los diseños de nuestro manto y plasmarlos en las telas”, agrega la joven ucayalina. Cada detalle del manto que confecciona tiene un significado que puede presentar ríos, lagos y caseríos de la zona. Es una visión cósmica de la que hacen gala los nativos. En promedio demora unos tres meses para confeccionar un manto que puede costar hasta 1,000 soles en los mejores mercados nacionales. “Los hijos de la comunidad son la inspiración de nuestro arte, se transmite de generación en generación”, añade.

Sarita Marino cuenta que desde muy pequeña se inició en la cerámica con su madre, pero con el correr del tiempo se inclinó por los tejidos. San Francisco es el más antiguo y numeroso centro poblado de la comunidad shipibo-conibo. Sus habitantes mantienen viva su cultura, que se manifiesta mediante el idioma, rituales, tradiciones y el uso de plantas medicinales.

Recolectores

Esta población utiliza el bosque de manera muy discreta, conservando las tradiciones de sus ancestros. Cazan, recolectan y cultivan como parte de sus tareas diarias.

También elaboran telas pintadas y bordadas, collares y adornos en general. Tienen en mente programas para realizar caminatas en el bosque, campamentos y observar la flora y la fauna silvestre. En esta misma comunidad se organizan noches chamánicas y se realizan rituales mágicos-religiosos propios de la cultura local. La ceramista Gloria Amasifuén Valera es otra de las destacadas artesanas de la región. Sostiene que la artesanía shipiba nos da la oportunidad de acercarnos a una actividad mística, reflejo de su cosmovisión y su convivencia armónica con el entorno, su filosofía y sus prácticas cotidianas. Este arte es una demostración de sus saberes en el manejo de los diferentes elementos de la biodiversidad. Se compone de piezas únicas hechas a mano, trabajadas de manera tradicional y con insumos de la región.

Misticismo shipibo

La práctica del chamanismo es un ritual ancestral de las tribus amazónicas. Se estima que los seres humanos llegaron a estas selvas tropicales cerca de 2,000 a.C. y se adaptaron convenientemente al duro clima.

Los rituales los realizan sabios indígenas con el ánimo de aconsejar y orientar a través de predicciones y prácticas curativas. Para ello utilizan poderes del mundo espiritual y productos extraídos directamente de la naturaleza. Se aconseja que el turista que desee someterse a estas prácticas y rituales de sanación deberá hacerlo con personas autorizadas por los entes respectivos. 432 mil habitantes

tienen la región Ucayali, un promedio de 4 habitantes por km².

✓ “La artesanía shipiba nos da la oportunidad de acercarnos a una actividad mística”.

III. METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, 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, 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.

No experimental

Se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

Población

La población estuvo constituida por 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017, información obtenida a través del trabajo de campo realizado por el investigador en la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigida de 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017, que representa el 100% la población.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Estado Civil	Nominal: Soltero Casado Divorciado Viudo
		Grado de instrucción	Nominal: Primaria Secundaria Instituto Universidad

Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 13 a más
		El personal que labora en la empresa es	Nominal: Estable Permanente
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Como financió su crédito	Nominal: Propio Terceros Otros
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria Prestamistas
		Tipo de crédito que recibió	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo
		Cuántas veces solicitó crédito	Cuantitativa: Especificar
		En que invirtió el dinero que recibió	Nominal: Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Como financió su crédito	Nominal: Propio Terceros Otros
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria Prestamistas
		Tipo de crédito que recibió	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo
		Cuántas veces solicitó crédito	Cuantitativa: Especificar
		En que invirtió el dinero que recibió	Nominal: Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas,	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa.	Nominal: Si No

artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. sobre la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	Capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Si No
		Evalúa la planificación en su empresa	Nominal: Buena Regular Deficiente
		Considera usted que la estrategia de su empresa es	Nominal: Liderazgo en Costo Diferenciación
		tiempo evalúa el rendimiento del personal dentro de la empres	Nominal: Trimestral Semestral Anual

Fuente: elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

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

Instrumentos

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario que constó de 24 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 Paint.

3.5. Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMA FORMULACION	OBJETIVOS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	METODOLOGIA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO
"Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017"	¿Cuáles son las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017?	Describir las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Edad Sexo Estado Civil Grado de instrucción	Razón: Años Nominal: Masculino Femenino Nominal: Soltero Casado Divorciado Viudo Nominal: Primaria Secundaria Instituto Universidad	Cuantitativo- Descriptivo	Constituido por 21 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario que constó de 24 preguntas.
			Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017 Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017 Número de trabajadores El personal que labora en la empresa	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar Razón: 01 06 13 a más Nominal: Estable Permanente Nominal:			
		<p>ESPECIFICO</p> <p>* Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.</p> <p>*Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p> <p>*Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p> <p>*Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p> <p>*Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p>	Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Como financió su crédito Entidad que le otorgo el crédito Tipo de crédito que recibió Cuantas veces solicitó crédito En que invirtió el dinero que recibió	Nominal: Propio Terceros Otros Nominal: Bancaria No bancaria Prestamistas Nominal: Corto Plazo Largo Plazo Cuantitativa: Especificar Nominal: Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar Nominal: Si No Nominal: Inversión del crédito financiero Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial Otro: especificar Razón: 2016 2017 Nominal: Si No Nominal: Si No Nominal: Buena Regular Deficiente Nominal: Liderazgo en Como Diferenciación Nominal: Trimestral Semestral Anual	DISEÑO	TECNICA	ANALISIS DE DATOS
			Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero En qué tipo de cursos participó Qué año recibió más capacitación Consideró que capacitación como empresario es una inversión Consideró que capacitación de su personal es relevante para su empresa				
			Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa. Capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años Evalúa la planificación en su empresa Considera usted que la estrategia de su empresa es tiempo evalúa el rendimiento del personal dentro de la empres				

Fuente: Elaboración propia

3.6. Principios éticos

Principios éticos:

La investigación se basó en los siguientes principios éticos:

❖ **Integridad Con rectitud**

Honestidad en cada uno de los procesos del desarrollo del estudio.

❖ **Información**

La investigación se realizó con el consentimiento informado de aquellos que se ven afectados por o inmersos en el desarrollo del estudio, identificando claramente los propósitos de la investigación.

❖ **Compromiso**

A través de un pacto de exigencia con las obligaciones contraídas en la realización de las diversas actividades para el cumplimiento de las tareas asignadas en el desarrollo del estudio.

❖ **Responsabilidad**

En donde el responsable de la investigación es responsable de todas las decisiones del desarrollo de la tesis.

❖ **Fidelidad de información**

Consistente en citar a los autores textuales por la información obtenida de sus estudios realizados.

IV. RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

TABLA N° 01

1. EDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
22-30	5	23,8	23,8	23,8
31-45	7	33,3	33,3	57,1
46 a mas	9	42,9	42,9	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 01. Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 01.

Interpretación:

De 22-30 años es el 23,8%, de 31-45 años es el 33,3%, de 46 a más años es de 42.9% Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 02

2. SEXO DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Masculino	14	66,7	66,7	66,7
Válidos Femenino	7	33,3	33,3	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

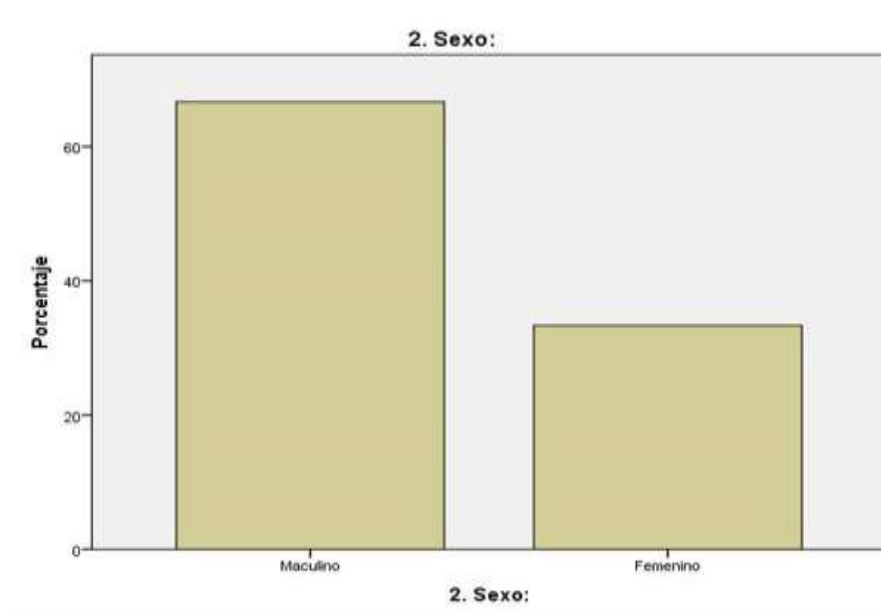


FIGURA N° 02. Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 02.

Interpretación:

Donde Masculino es el 66,7%, Femenino es el 33,3%, Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 03

3. ESTADO CIVIL DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soltero	4	19,0	19,0	19,0
Casado	8	38,1	38,1	57,1
Válidos Divorciado	2	9,5	9,5	66,7
Viudo	7	33,3	33,3	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

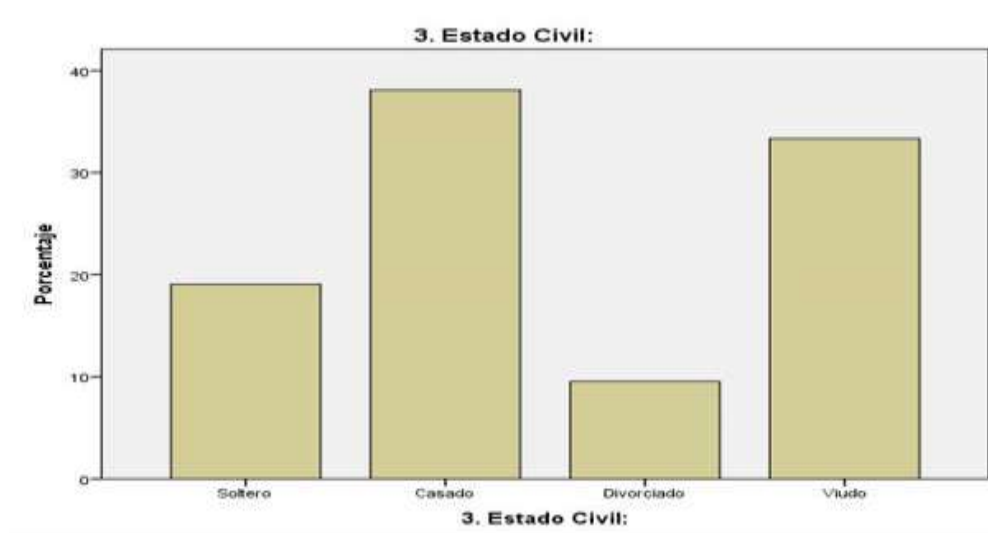


FIGURA N° 03. Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 03.

Interpretación:

Donde Soltero es el 19,0%, Casado es el 38,1%, Divorciado es el 9,5%, Viudo es el 33,3%, Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 04

4. GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Secundaria	1	4,8	4,8	4,8
Técnico	9	42,9	42,9	47,6
Válidos Superior	9	42,9	42,9	90,5
Ninguno	2	9,5	9,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

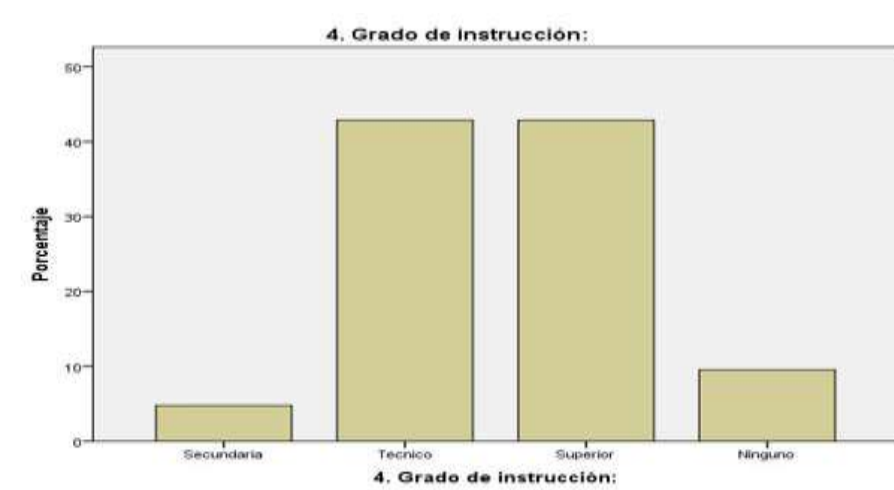


FIGURA N° 04. Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 04.

Interpretación:

Donde Secundaria es el 4,8%, Técnico es el 42,9%, Universitario es el 42,9%, Ninguno es el 9,5% Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 05

5. TIEMPO DE ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1-4	6	28,6	28,6	28,6
5-10	11	52,4	52,4	81,0
11 a mas	4	19,0	19,0	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

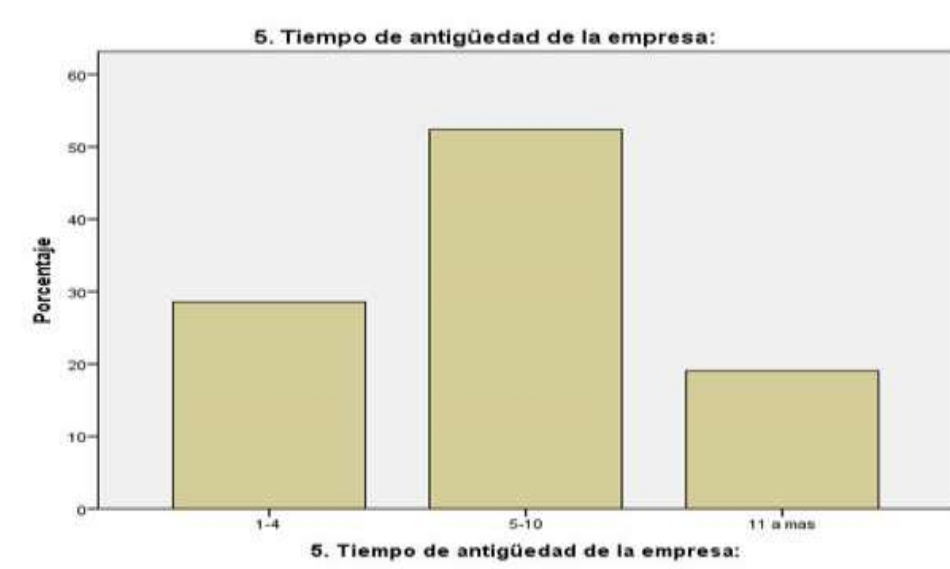


FIGURA N° 05. Tiempo de antigüedad de empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 05.

Interpretación:

De 1-4 años es el 28,6%, 5-10 años es el 52,4%, 11 a más años es el 19,0%, Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 06

6. CUÁL ES EL OBJETIVO DE SU EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Máxima Ganancias	9	42,9	42,9	42,9
Dar empleo	2	9,5	9,5	52,4
Válidos Generar Ingresos	8	38,1	38,1	90,5
Otros	2	9,5	9,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

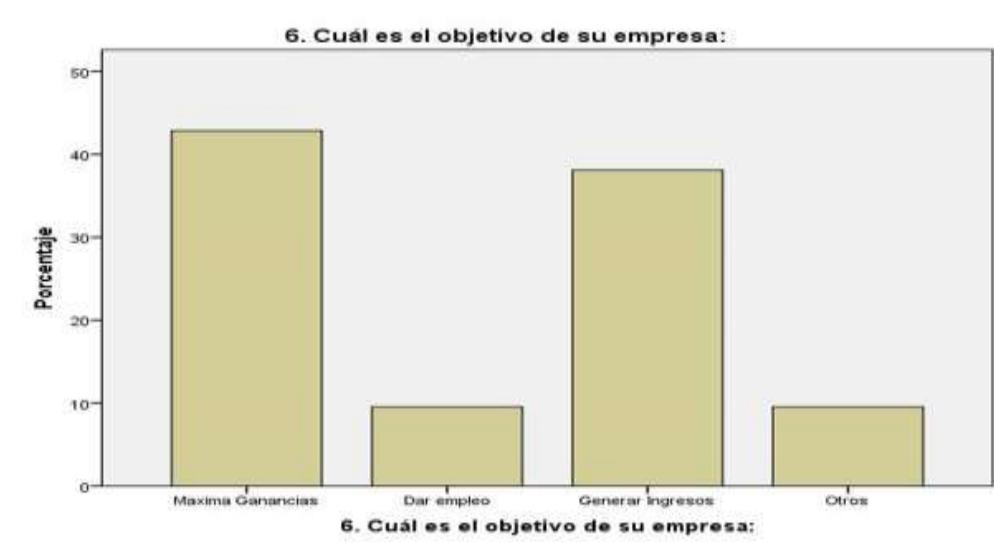


FIGURA N° 06. Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.

Fuente: Tabla N° 06.

Interpretación:

Donde Máxima Ganancias es el 42,9%, Dar empleo es el 9,5%, Generar empleo es el 38,1%, Otros es el 9,5%, Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 07

7. NÚMERO DE TRABAJADORES QUE LABORAN EN LA EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
30-50	5	23,8	23,8	23,8
51-100	6	28,6	28,6	52,4
101 a mas	10	47,6	47,6	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

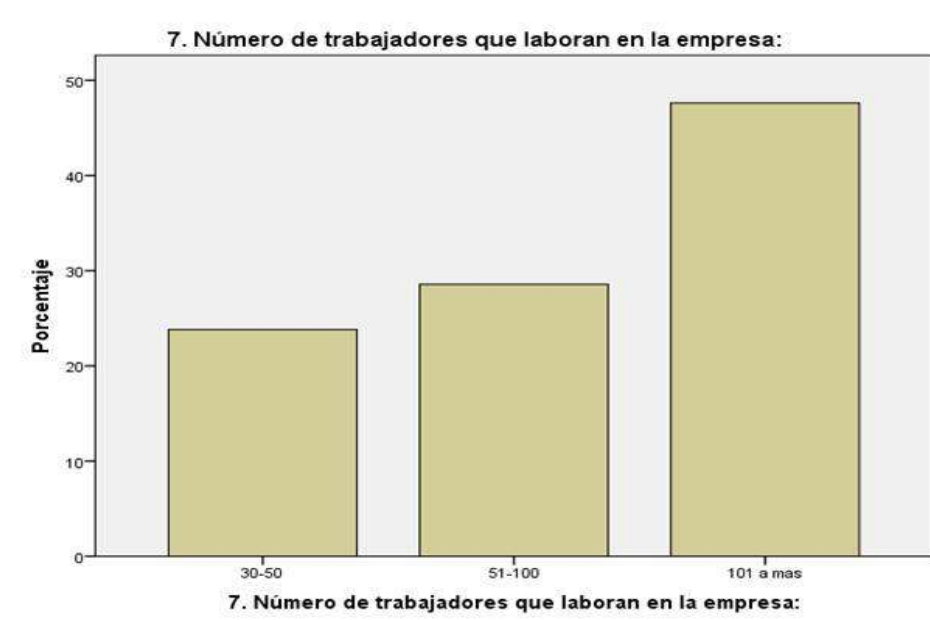


FIGURA N° 07. Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 07.

Interpretación:

De 30-50 empleados es el 23,8%, 51-100 empleados es el 28,6%, 101 a más empleados es el 47,6%, Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 08

8. EL PERSONAL QUE LABORA EN LA EMPRESA ES:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Estable	6	28,6	28,6	28,6
Válidos Eventual	15	71,4	71,4	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

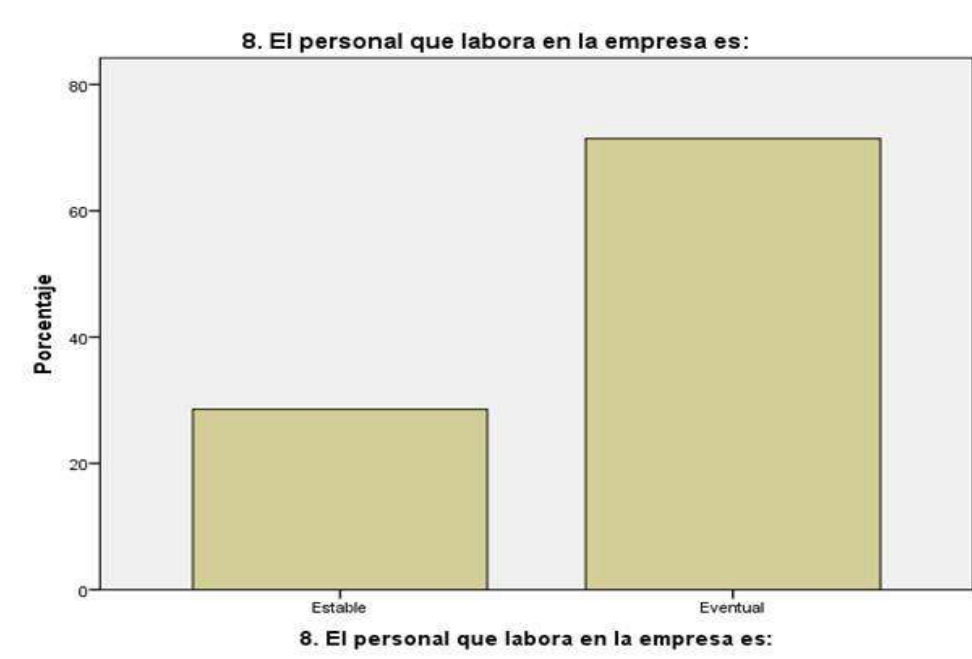


FIGURA N° 08. Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 08.

Interpretación:

Donde Estable es el 28,6%, Eventual es el 71,4%, Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 09

9. CÓMO FINANCIA SU EMPRESA

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Con financiamiento propio	6	28,6	28,6	28,6
Con financiamiento terceros	10	47,6	47,6	76,2
Otros	5	23,8	23,8	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

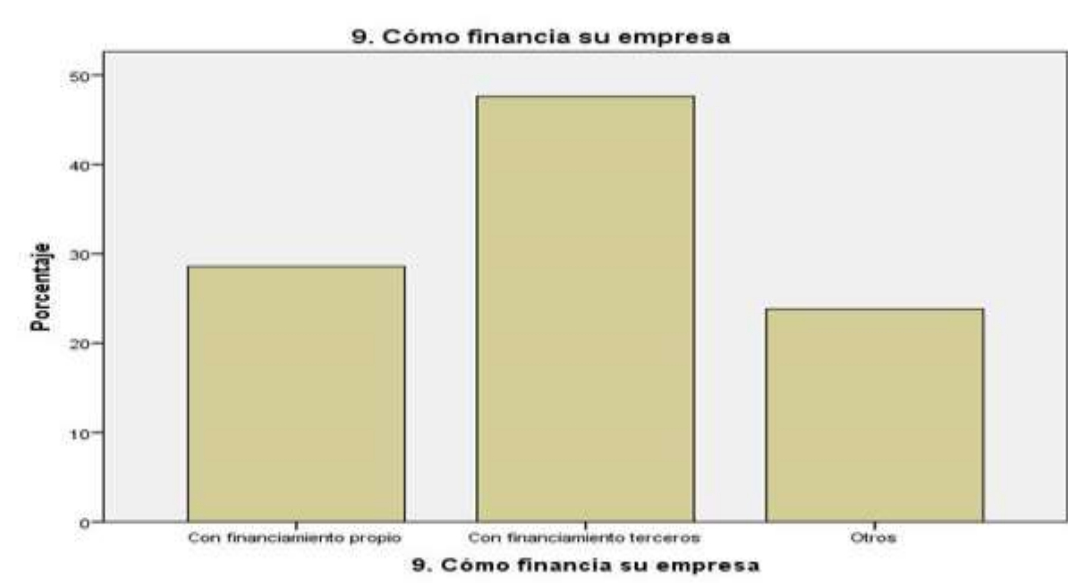


FIGURA N° 09. Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.

Fuente: Tabla N° 09.

Interpretación:

Donde Propio es el 28,6%, Terceros es el 47,6%, Otros es el 23,8% Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 10

10. QUÉ ENTIDADES FINANCIERAS LE OTORGA MAYORES FACILIDADES PARA LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entidades Bancarias	4	19,0	19,0	19,0
Entidades no Bancarias	7	33,3	33,3	52,4
Prestamistas	10	47,6	47,6	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 10. Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 10.

Interpretación:

Donde Bancarias es el 19,0%, No Bancarias es el 33,3%, Prestamistas es el 47,6% Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 11

11. EL CRÉDITO OBTENIDO FUE DE:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Corto Plazo	12	57,1	57,1	57,1
Válidos Largo Plazo	9	42,9	42,9	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

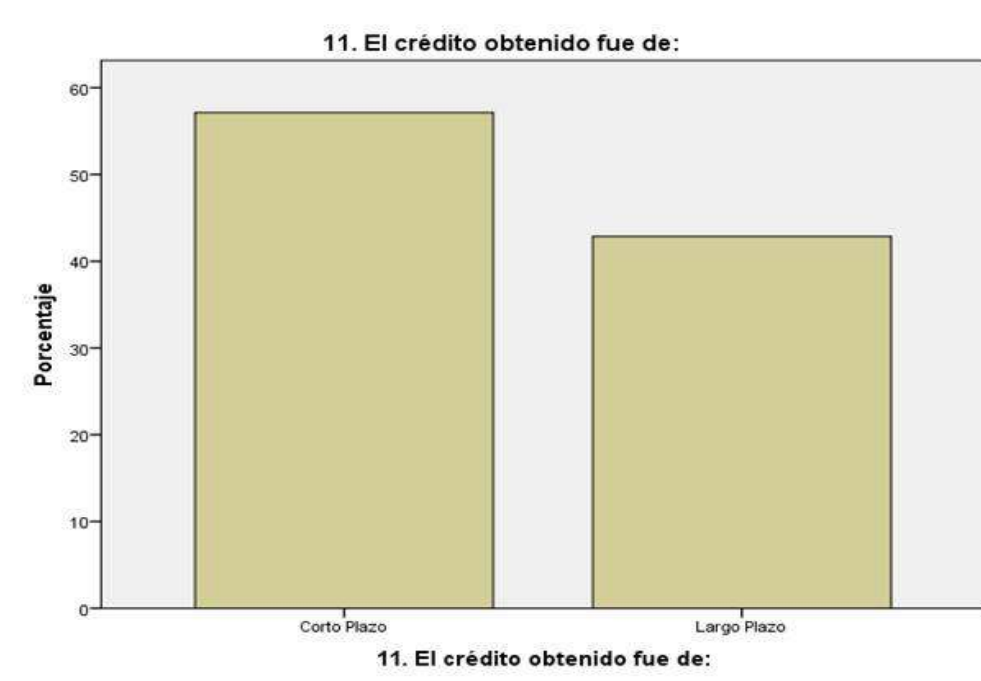


FIGURA N° 11. Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 11.

Interpretación:

Donde Corto Plazo es el 57,1%, Largo Plazo es el 42,9%, Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 12

12. EN EL AÑO 2017: ¿CUÁNTAS VECES SOLICITÓ CRÉDITO?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1	4	19,0	19,0	19,0
2	7	33,3	33,3	52,4
3	10	47,6	47,6	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

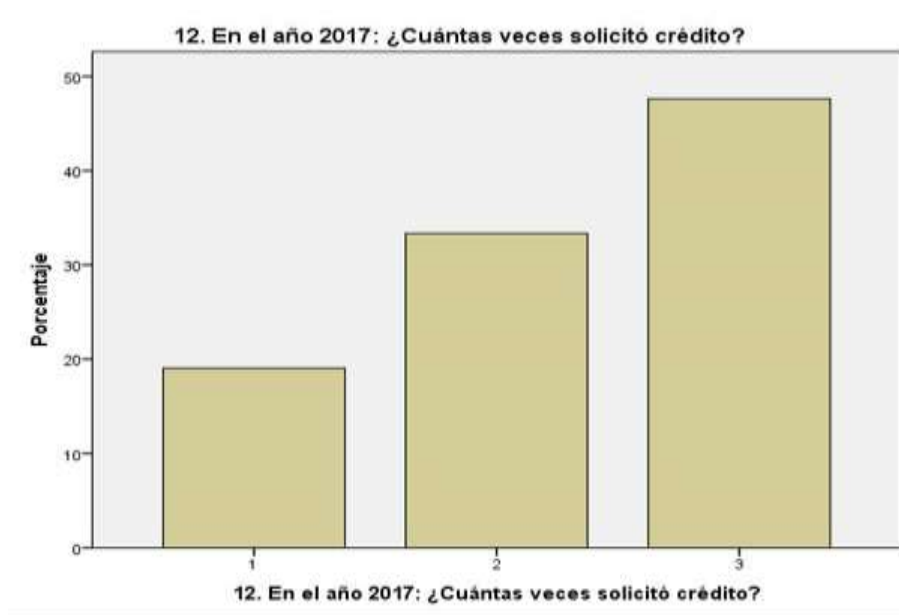


FIGURA N° 12. Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 12.

Interpretación:

Donde 1 Vez es el 19,0%, 2 Veces es el 33,3%, 3 Veces es el 47,6% Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 13

13. EN QUE FUE INVERTIDO EL CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO USTED:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Capital de trabajo	8	38,1	38,1	38,1
Mejoramiento de local	7	33,3	33,3	71,4
Activo Fijo	2	9,5	9,5	81,0
Programa de Capacitación	1	4,8	4,8	85,7
Otros	3	14,3	14,3	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.



FIGURA N° 13. Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 13.

Interpretación:

Donde Capital de Trabajo es el 38,1%, Mejoramiento local es el 33,3%, Activo Fijo es el 9,5%, Programa capacitación es el 4,8%, Otros es el 14,3% Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 14

14. RECIBIÓ UD. CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO FINANCIERO:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	6	28,6	28,6	28,6
Válidos NO	15	71,4	71,4	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

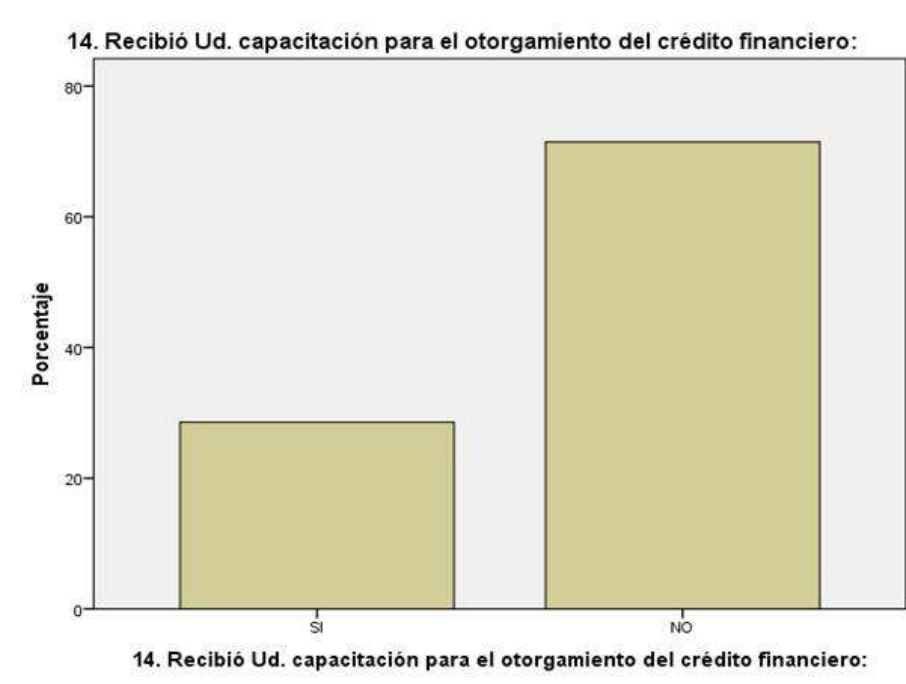


FIGURA N° 14. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 14.

Interpretación:

Donde SI es el 28,6%, NO es el 71,4%, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 15

15. ¿EN QUÉ TIPO DE CURSOS PARTICIPÓ UD.?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Manejo empresarial	8	38,1	38,1	38,1
Adm. de recursos humanos	3	14,3	14,3	52,4
Válidos Marketing empresarial	6	28,6	28,6	81,0
Otros	4	19,0	19,0	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

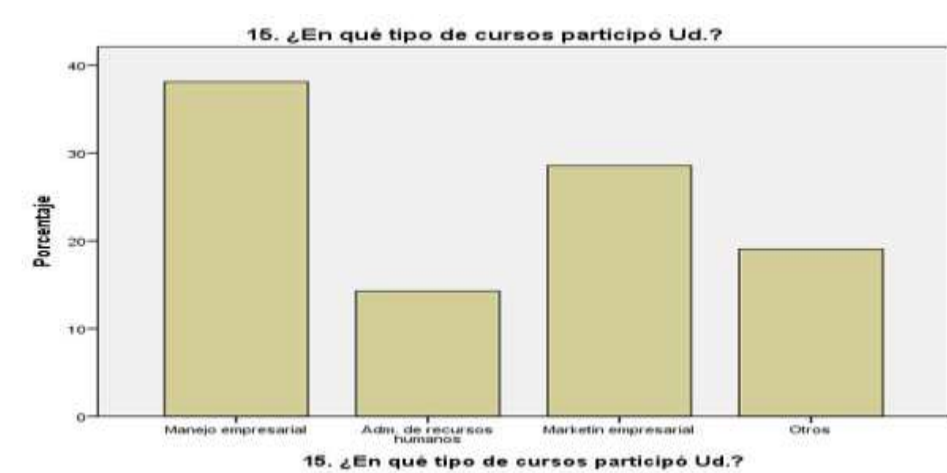


FIGURA N° 15. Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 15.

Interpretación:

Donde Manejo Empresarial es el 38,1%, Adm. Recursos Humanos es el 14,3%, Marketing Empresarial es el 28,6%, Otros es el 19,0% Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 16

16. EN QUE AÑOS RECIBIÓ MÁS CAPACITACIÓN:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
2016	8	38,1	38,1	38,1
Válidos 2017	13	61,9	61,9	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

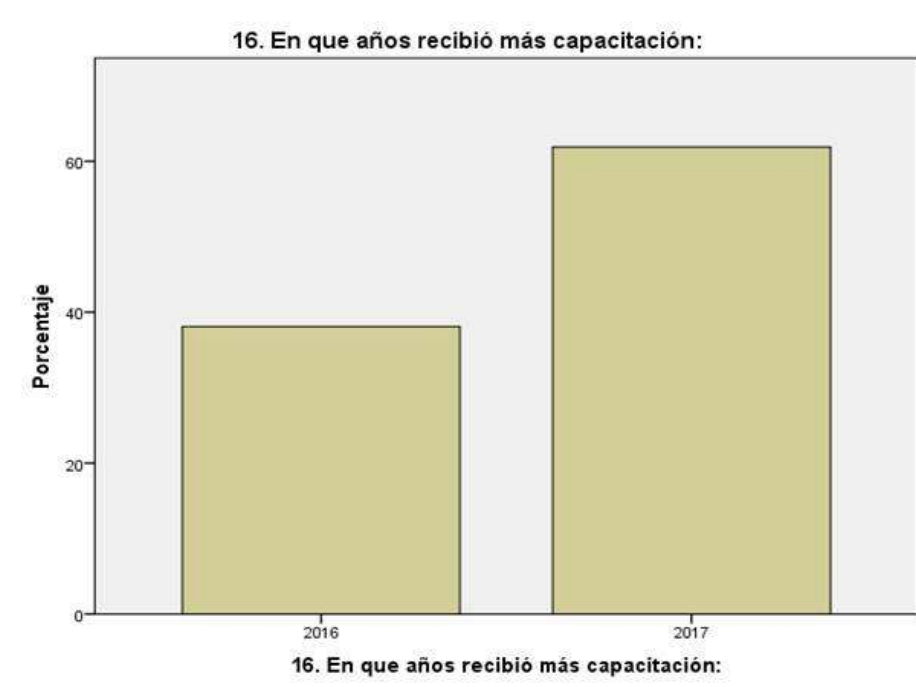


FIGURA N° 16. Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.

Fuente: Tabla N° 16.

Interpretación:

Donde 2016 es el 38,1%, 2017 es el 61,9%, Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 17

17. CONSIDERA UD. QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSIÓN:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	8	38,1	38,1	38,1
Válidos NO	13	61,9	61,9	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

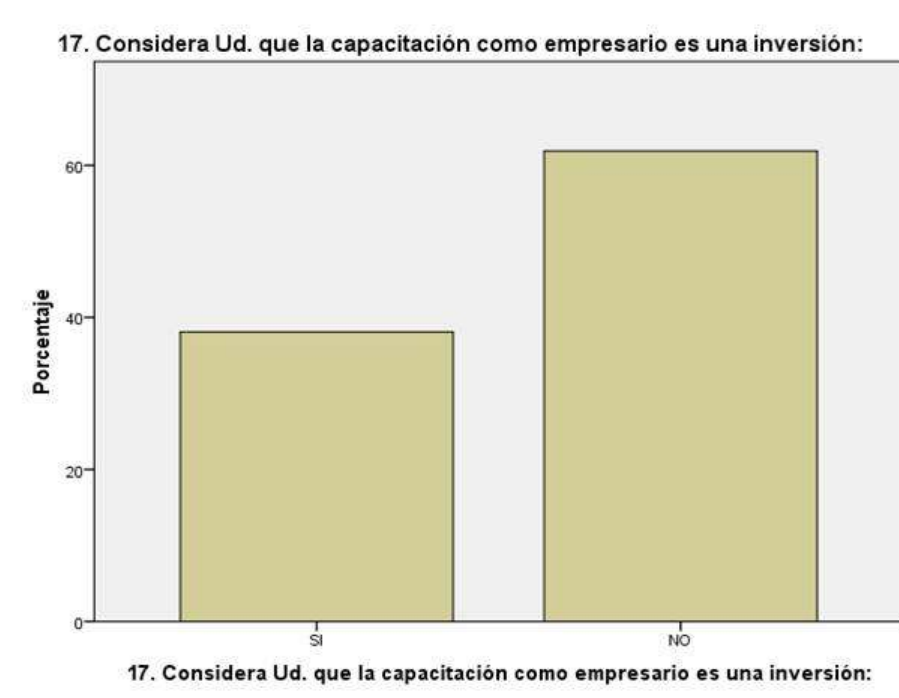


FIGURA N° 17. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 17.

Interpretación:

Donde SI es el 38,1%, NO es el 61,9%, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 18

18. CONSIDERA UD. QUE LA CAPACITACIÓN DE SU PERSONAL ES RELEVANTE PARA SU EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	7	33,3	33,3	33,3
Válidos NO	14	66,7	66,7	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

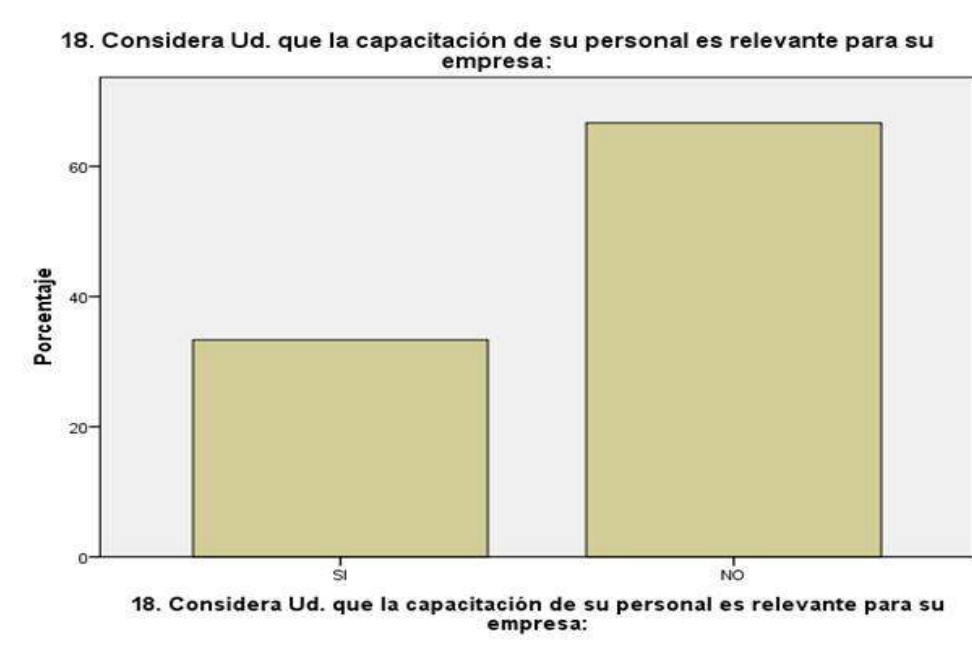


FIGURA N° 18. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 18.

Interpretación:

Donde SI es el 33,3%, NO es el 66,7%, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 19

19. EL MICRO CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO CONTRIBUYO AL INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD ANUAL DE SU EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	9	42,9	42,9	42,9
Válidos NO	12	57,1	57,1	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

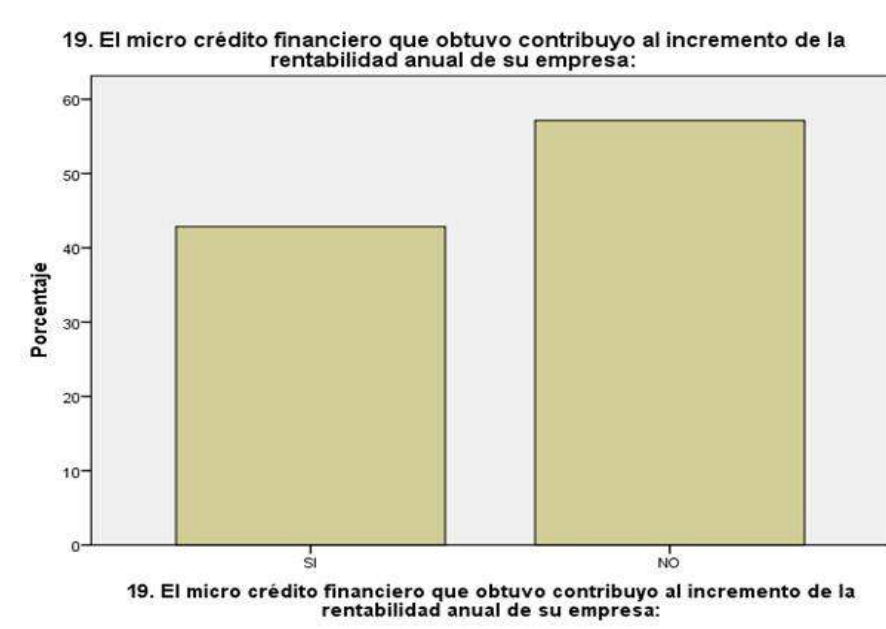


FIGURA N° 19. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 19.

Interpretación:

Donde SI es el 42,9%, NO es el 57,1%, El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 20

20. LA CAPACITACIÓN HACIA USTED Y SU PERSONAL MEJORA LA RENTABILIDAD EN SU EMPRESA:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	6	28,6	28,6	28,6
Válidos NO	15	71,4	71,4	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

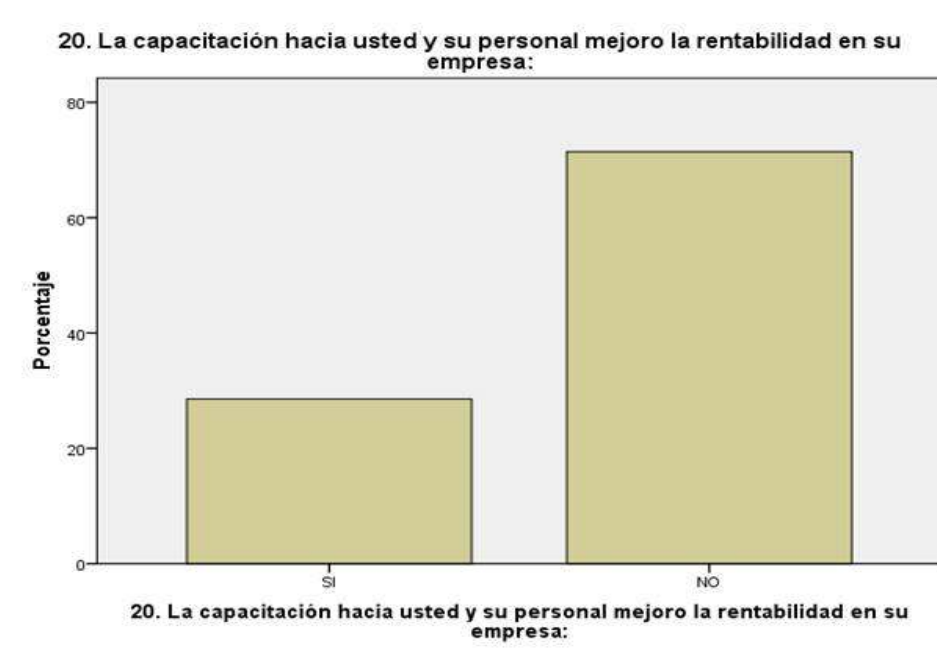


FIGURA N° 20. Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejora la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 20.

Interpretación:

Donde SI es el 28,6%, NO es el 71,4%, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejora la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 21

21. LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA HA MEJORADO EN LOS 2 ÚLTIMOS AÑOS:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	5	23,8	23,8	23,8
Válidos NO	16	76,2	76,2	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

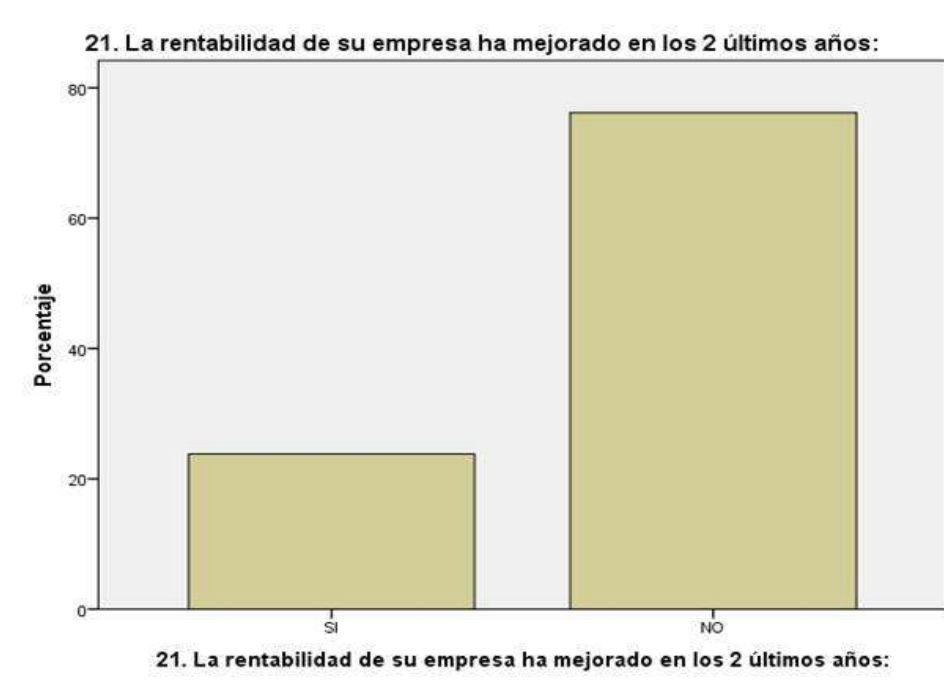


FIGURA N° 21. Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 21.

Interpretación:

Donde SI es el 23,8%, NO es el 76,2%, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 22

22. ¿CÓMO EVALÚA USTED LA PLANIFICACIÓN EN SU EMPRESA?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
BUENA	6	28,6	28,6	28,6
REGULAR	12	57,1	57,1	85,7
DEFICIENTE	3	14,3	14,3	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

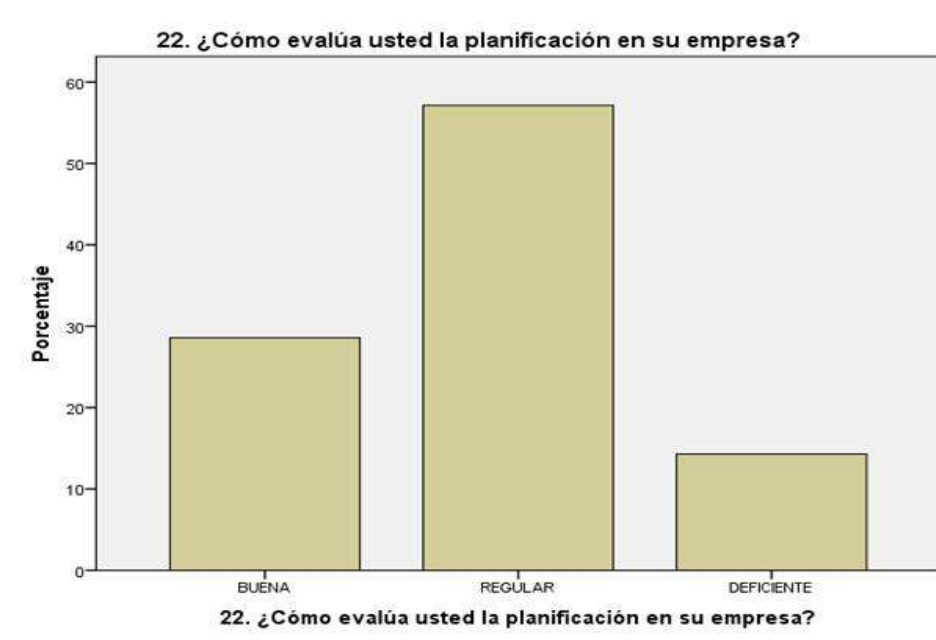


FIGURA N° 22. Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 22.

Interpretación:

Donde Buena es el 28,6%, Regular es el 57,1%, Deficiente es el 14,3%, Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

TABLA N° 23

23. ¿CONSIDERA USTED QUE LA ESTRATEGIA DE SU EMPRESA ES:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Liderazgo en costo	14	66,7	66,7	66,7
Válidos Diferenciación	7	33,3	33,3	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

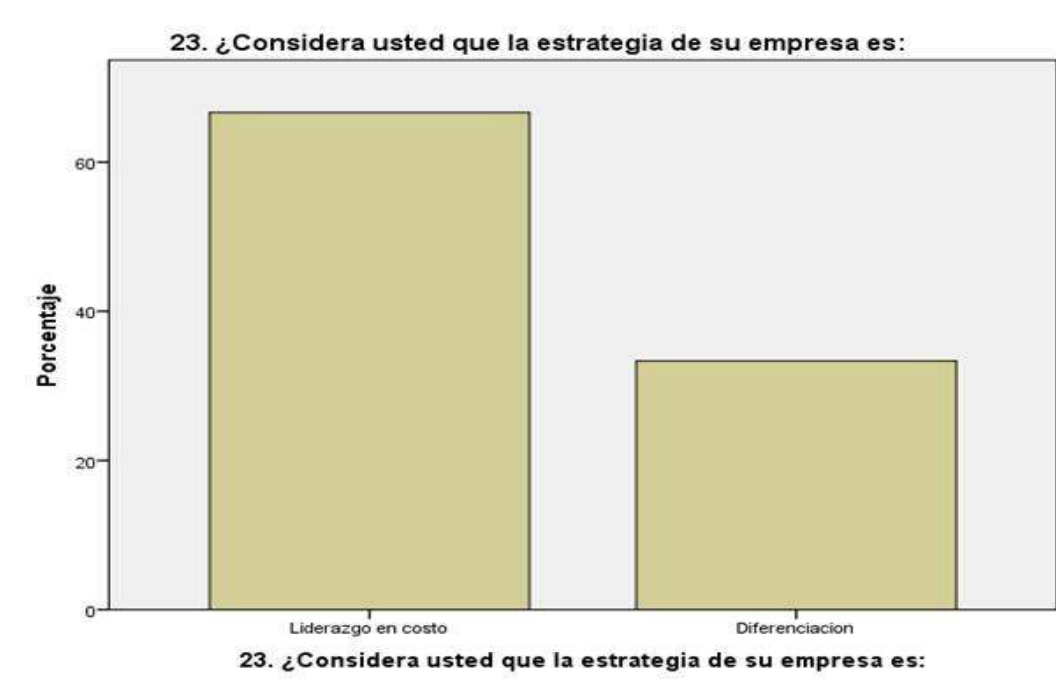


FIGURA N° 23. Considera Ud. que la estrategia de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 23.

Interpretación:

Donde Liderazgo en Costo es el 66,7%, Diferenciación es el 33,3%, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha

TABLA N° 24

24. ¿CADA QUE TIEMPO EVALÚA EL RENDIMIENTO DEL PERSONAL DENTRO DE LA EMPRESA?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Trimestral	4	19,0	19,0	19,0
Semestral	4	19,0	19,0	38,1
Anual	13	61,9	61,9	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a los gerentes y/o representantes de las Mypes que participaron en la presente investigación.

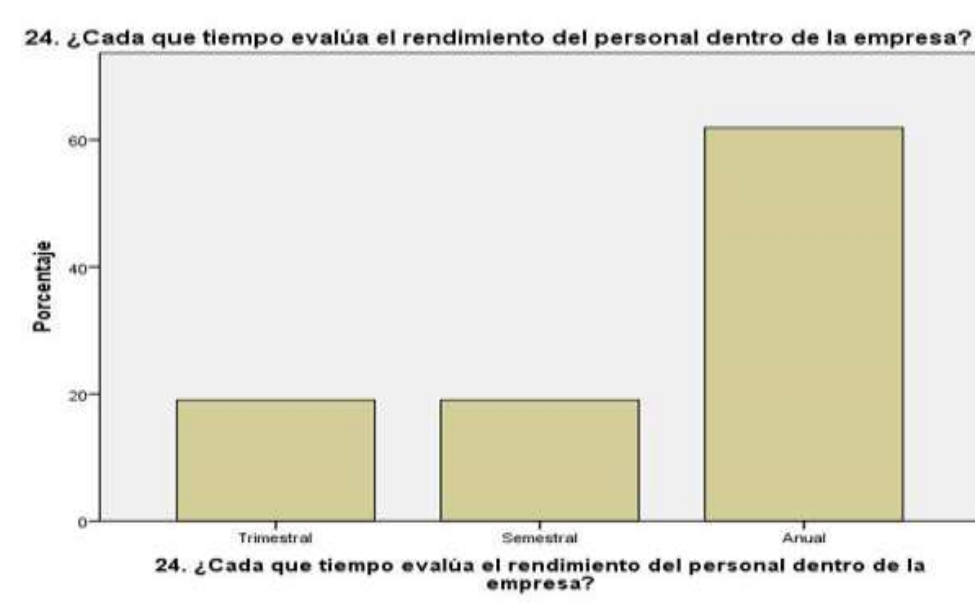


FIGURA N° 24. Tiempo que evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. Fuente: Tabla N° 24.

Interpretación:

Donde Trimestral es el 19,0%, Semestral es el 19,0%, Anual es el 61,9%, Tiempo que evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto al Representante de las Mypes:

- De 22-30 años es el 23,8%, de 31-45 años es el 33,3%, de 46 a más años es de 42,9% Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde Masculino es el 66,7%, Femenino es el 33,3%, Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde Soltero es el 19,0%, Casado es el 38,1%, Divorciado es el 9,5%, Viudo es el 33,3%, Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Secundaria es el 4,8%, Técnico es el 42,9%, Universitario es el 42,9%, Ninguno es el 9,5% Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Mypes:

- De 1-4 años es el 28,6%, 5-10 años es el 52,4%, 11 a más años es el 19,0%, Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Máxima Ganancias es el 42,9%, Dar empleo es el 9,5%, Generar empleo es el 38,1%, Otros es el 9,5%, Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- De 30-50 empleados es el 23,8%, 51-100 empleados es el 28,6%, 101 a más empleados es el 47,6%, Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Estable es el 28,6%, Eventual es el 71,4%, Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto al Financiamiento:

- Donde Propio es el 28,6%, Terceros es el 47,6%, Otros es el 23,8% Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Bancarias es el 19,0%, No Bancarias es el 33,3%, Prestamistas es el 47,6% Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde Corto Plazo es el 57,1%, Largo Plazo es el 42,9%, Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde 1 Vez es el 19,0%, 2 Veces es el 33,3%, 3 Veces es el 47,6% Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Capital de Trabajo es el 38,1%, Mejoramiento local es el 33,3%, Activo Fijo es el 9,5%, Programa capacitación es el 4,8%, Otros es el 14,3% Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Capacitación:

- Donde SI es el 28,6%, NO es el 71,4%, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Manejo Empresarial es el 38,1%, Adm. Recursos Humanos es el 14,3%, Marketing Empresarial es el 28,6%, Otros es el 19,0% Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde 2016 es el 38,1%, 2017 es el 61,9%, Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde SI es el 38,1%, NO es el 61,9%, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 33,3%, NO es el 66,7%, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Rentabilidad:

- Donde SI es el 42,9%, NO es el 57,1%, El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 28,6%, NO es el 71,4%, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 23,8%, NO es el 76,2%, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Buena es el 28,6%, Regular es el 57,1%, Deficiente es el 14,3%, Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Liderazgo en Costo es el 66,7%, Diferenciación es el 33,3%, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Trimestral es el 19,0%, Semestral es el 19,0%, Anual es el 61,9%, Tiempo que evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

V. CONCLUSIONES.

Respecto al Representante de las Mypes:

- El 23,8% de 22-30, 33,3% de 31-45, 42,9% de 46 a más años es la Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 66,7% es Masculino, 33,3% es Femenino, el Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 19,0% Soltero, 38,1% Casado, 9,5% Divorciado, 33,3% Viudo, es el Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 4,8% Secundaria, 42,9% Técnico, 42,9% Universitario, 9,5% Ninguno es el Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a las Mypes:

- El 28,6% 1-4 años, 52,4% 5-10, 19,0% 11 a más años es el Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 42,9% Máxima Ganancias, 9,5% Dar empleo, 38,1% Generar empleo, 9,5% Otros es el Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 23,8% 30-50 empleados, 28,6% 51-100 empleados, 47,6% 101 a más empleados es el Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 28,6% Estable, 71,4% Eventual es la Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto al Financiamiento:

- El 28,6% Propio, 47,6% Terceros, 23,8% Otros es el Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha

- El 19,0% Bancarias, 33,3% No Bancarias, 47,6% Prestamistas de Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 57,1% Corto Plazo, 42,9% Largo Plazo es la Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 19,0% 1 Vez, 33,3% 2 Veces, 47,6% 3 Veces son las Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 38,1% Capital de Trabajo, 33,3% Mejoramiento local, 9,5% Activo Fijo, 4,8% Programa capacitación, 14,3% Otros es la Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Capacitación:

- El 28,6% SI, 71,4% NO, recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 38,1% Manejo Empresarial, 14,3% Adm. Recursos Humanos, 28,6% Marketing Empresarial, 19,0% Otros es el tipo de cursos que participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 38,1% 2016, 61,9% 2017 es el Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 38,1% SI, 61,9% NO considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 33,3% SI, 66,7% NO considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Rentabilidad:

- El 42,9% SI, 57,1% NO es el micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha

- El 28,6% SI, 71,4% NO considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 23,8% SI, 76,2% NO considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 28,6% Buena, 57,1% Regular, 14,3% Deficiente es el Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 66,7% Liderazgo en Costo, 33,3% Diferenciación que considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 19,0% Trimestral, 19,0% Semestral, 61,9% Anual es el Tiempo que evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto al Representante de las Mypes:

- Fomentar el ambiente de control para el establecimiento de un entorno organizacional favorable al ejercicio de prácticas, valores, conductas y reglas apropiadas, para sensibilizar a todos los empleados a una cultura de control interno.

Respecto a las Mypes:

- Se recomienda revertir las debilidades presentadas en el componente de evaluación de riesgos del área, debiéndose urgente implementar el control interno para mejorar los resultados y prevenir los mismos.

Respecto al Financiamiento:

- Potenciar los controles internos en los procedimientos administrativos, el acceso a los recursos o archivos, verificaciones, conciliaciones y rendición de cuentas de los procesos, actividades y tareas, para darle una mayor incidencia en la eficiencia y eficacia de la gestión del área.

Respecto a la Capacitación:

- Garantizar y contribuir en el área, al establecimiento y fortalecimiento de políticas y procedimientos de control interno sobre información y comunicación, que conduzcan en al logro de los objetivos institucionales y la cultura institucional de control interno. Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser posible de créditos.
- Asimismo, se recomienda a la empresa, capacitar permanentemente a todo el personal del área, en las nuevas tecnologías de la comunicación e información para cuenten con las herramientas adecuadas a efectos de enfrentar los nuevos retos de la modernización.

Respecto a la Rentabilidad:

- Se requiere urgente implementar con respecto a las debilidades en el componente de monitoreo o supervisión. Los responsables del área, deben de desarrollar un plan de trabajo para superar la carencia del monitoreo con la finalidad de mejorar la calidad de la gestión administrativa.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADEX, Nuevo Concepto de la Industria Manual. Boletín Informativo N°45 Lima 1996.
- Aguirre Sábada, Alfredo. Fundamentos de Economía y Administración de Empresas. Ediciones Pirámide, S.A. 542 p. 1992.
<http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>
- Amado (2011), “Propuestas estratégicas de marketing para la exportación de artesanías de cerámica de Ayacucho hacia Nueva York-EEUU de américa” – Lima, 2010. O relativa al trabajo decente y la economía informal. Ginebra, 2002.
- Amat, Oriol. Comprender la Contabilidad y las Finanzas. Primera Edición. Ediciones Gestión 2000. España. 1998.
- Artesanía peruana- Orígenes y evolución. M. del C. de la Fuente; M. J. Nolte; L. N. Rebalta; R. V. Robles. Editorial Allpa. Arequipa, Perú. 1992.
- Banegas R. (1998), Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros. Recuperado de <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Bateson, Gregory (1936). Schon (1936). Naven. Stanford University Press.
- Benavides Velasco, Carlos. (1998). Tecnología, innovación y empresa. Pirámide: Madrid.
- Berrospi (2016), en su investigación: “Migración shipibo-conibo y adaptación sociocultural en la comunidad Nuevo San Juan, Pucallpa-Ucayali, 2007-2014”.

Extraído de

revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/sociales/article/download/12909/11604

Brealey, R.A. MSC. (1996). “Principios de finanzas corporativas”, en: Política de dividendos y estructura de capital, cap. 15, Editorial McGraw-Hill. España.

Candó Gámez, Yumairys Diamela (2012), La artesanía como una práctica cultural configuradora de procesos socioculturales: la cestería en las Tunas en la actualidad. CUBA. Licenciada en Historia del Arte en la Universidad de Oriente en el 2002.

EL COMERCIO. OIT: Mypes son las mayores generadoras de empleo en la región. (2015).

EL COMERCIO. Produce: 100 mil Mypes se formalizarán hasta el cierre del 2015. (2015).

El peruano (2016), Costumbres ancestrales en la Amazonía peruana. <http://www.elperuano.com.pe/noticia-arte-shipibo-44741.aspx>

GESTIÓN. “Participación de las Mypes en el PBI sigue en descenso”, alertó la SNI. (2014).

Gitman, Lwrense. Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I. Edición Especial. Ministerio de Educación Superior. Cuba. 1978.

Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2009. – Lima: Universidad ESAN, 2010

Indacochea, A. Jr. (2001), Ayacucho competitivo. (1era ed.). Lima: Care – Usaidcentrum.

INEI. Perú: Estructura Empresarial 2013. (2014).

- INEI. Perú: Estructura Empresarial 2014. (2015).
- Lombardi, J. 2004. Los espacios de concertación De políticas MYPES en las regiones (Arequipa, Cajamarca, Junín, Lambayeque y Tacna). (En línea) consultado 22 oct. 2008. Disponible en www.mypeperu.gob.pe/investigacion/ESPACIOS_DE_CONCERTACION_MYPES.doc.
- Martínez Cruz, Verónica (2005), Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Cd. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio. http://jupiter.utm.mx/~tesis_dig/9561.pdf
- Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. 2006. Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009 (en línea). Consultado 07 ago. 2008. Disponible en <http://www.mintra.gob.pe/>.
- Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. 2004. Emprende empresa... así comenzaron los empresarios de éxito (en línea). Consultado 07 ago. 2008. Disponible en <http://www.mypeperu.gob.pe/contenidos/escuelaemprende/emprendaempresa>.
- Ministerio de la Producción. Las MiPymes en cifras – 2013. (2014).
- Ministerio de la Producción (PRODUCE), “Ley Artesanal y del Desarrollo de la Actividad Artesanal”.

Modigliani, F. y Miller, M.: (1958). “The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment”, American Economic Review 48 (junio).

<http://xn--caribea-9za.eumed.net/estructura-financiera/>.

Panibra Flores, Oscar (2013), Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Extraído de

<http://blog.pucp.edu.pe/blog/tributosyempresa/2013/07/03/ley-30056-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversi-n-impulsar-el-desarrollo-productivo-y-el-crecimiento-empresarial/>

PERÚ 21. INEI: El 79% del empleo en el Perú es informal. (2014).

PROMPERU, Artesanías en el Perú Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú 2006 PP. 25.

Poveda Ramos, Gabriel. 2007.

Reglamento Del Registro Nacional Del Artesano Y Del Consejo Nacional De Fomento Artesanal, De La Ley N° 29073- Ley Del Artesano Y Del Desarrollo De La Actividad Artesanal Decreto Supremo N° 001-2008-MINCETUR

Roxabel, Ramón; Cómo evitar caer en la trampa de los países de ingresos medios. Portafolio, El Comercio – 03 de junio del 2012.

Sandoval, O. 2005. Diagnóstico de la Micro y Pequeña Empresa en la Región San Martín. Recomendaciones para su Fortalecimiento y Competitividad (en línea) consultado 22 oct. 2008. Disponible en [http://www.mypesanmartin.gob.pe/DotNetNuke/Portals/0/Documentosdescarga/Diagnostico%20MYPE%20\(final\).pdf](http://www.mypesanmartin.gob.pe/DotNetNuke/Portals/0/Documentosdescarga/Diagnostico%20MYPE%20(final).pdf)

- Sánchez Barajas, Genaro (2009),” Las Micro y Pequeñas Empresas Mexicanas ante la Crisis del Paradigma Económico del 2009”. F.C.E. México. D.F. 2009.
- Schmidt, E. 2006. Ética y Negocios para América Latina. 3ª Ed. Lima-Perú. Pág. 10 a 589p.
- Sharpe (1963), Resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.
- Vásquez Pacheco, Fernando (2011), “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”.
Extraído de file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/1397-4767-1-PB%20(2).pdf.
- Villarán Fernando. Las PYME en la estructura empresarial peruana. Servicios para el Desarrollo (SASE). Perú. 2000).
- Weston Fred y Brigham Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I. Edición Especial. Ministerio de Educación Superior. Cuba.
- Vizcarra Reyna, Nilda (2009), Importancia de la capacitación para las Mypes. Recuperado de <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>.

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, de la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017”

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

AUTOR:

Bach. Gonzales Orsi Luis Ángel

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

ARTÍCULO CIENTÍFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una muestra poblacional de 21 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto al Representante de las Mypes:** El 23,8% de 22-30, 33,3% de 31-45, 42,9% de 46 a más años es la Edad del representante, el 66,7% es Masculino, 33,3% es Femenino, el Sexo del representante, el 19,0% Soltero, 38,1% Casado, 9,5% Divorciado, 33,3% Viudo, es el Estado Civil del representante, el 4,8% Secundaria, 42,9% Técnico, 42,9% Universitario, 9,5% Ninguno es el Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas. **Respecto a las Mypes:** El 28,6% 1-4 años, 52,4% 5-10, 19,0% 11 a más años es el Tiempo de antigüedad de la empresa, el 42,9% Máxima Ganancias, 9,5% Dar empleo, 38,1% Generar empleo, 9,5% Otros es el Objetivos de su empresa, el 23,8% 30-50 empleados, 28,6% 51-100 empleados, 47,6% 101 a más empleados es el Número de trabajadores que laboran en la empresa, el 28,6% Estable, 71,4% Eventual es la Situación del personal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas. **Respecto al Financiamiento:** el 28,6% Propio, 47,6% Terceros, 23,8% Otros es el Financiamiento de la empresa, el 19,0% Bancarias, 33,3% No Bancarias, 47,6% Prestamistas de Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, el 57,1% Corto Plazo, 42,9% Largo Plazo

es la Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, el 19,0% 1 Vez, 33,3% 2 Veces, 47,6% 3 Veces son las Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, el 38,1% Capital de Trabajo, 33,3% Mejoramiento local, 9,5% Activo Fijo, 4,8% Programa capacitación, 14,3% Otros es la Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la Capacitación:** El 28,6% SI, 71,4% NO, recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, el 38,1% Manejo Empresarial, 14,3% Adm. Recursos Humanos, 28,6% Marketing Empresarial, 19,0% Otros es el tipo de cursos que participó Ud. En la empresa, el 38,1% 2016, 61,9% 2017 es el Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas, el 38,1% SI, 61,9% NO considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, el 33,3% SI, 66,7% NO considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la Rentabilidad:** El 42,9% SI, 57,1% NO es el micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, el 28,6% SI, 71,4% NO considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, el 23,8% SI, 76,2% NO considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, el 28,6% Buena, 57,1% Regular, 14,3% Deficiente es el Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, el 66,7% Liderazgo en Costo, 33,3% Diferenciación que considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, el 19,0% Trimestral, 19,0% Semestral, 61,9% Anual es el Tiempo que evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa, de las micro y pequeñas empresas..

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad, Mypes.

2. INTRODUCTION

El crecimiento de las Mypes a nivel nacional e internacional constituye uno de los signos distintivos de la capacidad emprendedora de quienes acceden a instalar, formalizar y desarrollar sus negocios, incorporando mano de obra, contribuyendo al Producto Bruto Nacional (PBI) e incorporando condiciones de trabajo, no solo en actividades directamente productivas, sino en servicios vinculados al desarrollo de la actividad turística y al fortalecimiento de nuestra identidad cultural, dado que en la producción de artesanías se expresan cultural y artísticamente muchas de las expresiones populares, dado el carácter multicultural de la sociedad peruana.

Sin embargo, el carácter promocional de la normatividad regulatoria, con ser abundante, es también limitante y confusa en nuestro país, habida cuenta de los cambios y modificaciones introducidas muy rápidamente en la estructura y funcionamiento de la micro y pequeñas empresas, provocando efectos negativos y hasta de desconocimiento de sus ventajas y posibilidades de desarrollo. De otro lado el Estado está dejando de intervenir en las actividades promocionales (difusión, publicidad, asistencia crediticia, apoyo técnico, etc.), por lo que los microempresarios se sienten aislados y sin la institucionalidad necesaria para crecer sostenidamente. La investigación está dividida en cinco capítulos: En el primero se plantea la determinación del problema de investigación, los objetivos de la misma y las limitaciones encontradas en el desarrollo de esta investigación.

Es por ello que las Mypes juegan un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y un importante agente dinamizador del mercado. También, operan mayormente en base a la intuición, teniendo una perspectiva de corto plazo y cuentan con

información más de carácter cuantitativo, contable e interno, descuidando el análisis de los resultados en base a otros tipos de factores no contables o externos para la toma de decisiones o proyecto.

Hoy en día existe una normativa promocional ligada a las Mypes, otorgándoles ciertos beneficios, pero no existía alguna norma tributaria que les permita gozar de un régimen diferenciado, motivo por el cual solo les quedaba elegir entre el RUS, el o el Régimen General del Impuesto a la Renta.

Es por ello que el presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir la caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías artesánías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017; el objetivo general comienza a desarrollarse sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las micro y pequeñas empresas por intermedio de esta investigación se van a canalizar nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en este rubro artesanías, seguidamente se realizará el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales, resaltando su importancia y su auge, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las micro y pequeñas empresas en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, rentabilidad y de las micro y pequeñas empresas.

El trabajo de investigación se llevará a cabo en el distrito de Yarinacocha de la ciudad de Pucallpa, en el rubro artesanías comercio y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2017.

La investigación contiene las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 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.

No experimental

Se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

Población

La población estuvo constituida por 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017, información se obtuvo a través del trabajo de campo realizado por el investigador en la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

Muestra

Para realizar la investigación se obtuvo una muestra dirigido de 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017, que representa el 100% la población.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Estado Civil	Nominal: Soltero Casado Divorciado Viudo
		Grado de instrucción	Nominal: Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 13 a más
		El personal que labora en la empresa es	Nominal: Estable Permanente
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Como financió su crédito	Nominal: Propio Terceros Otros
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria Prestamistas
		Tipo de crédito que recibió	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo
		Cuántas veces solicitó crédito	Cuantitativa: Especificar
		En que invirtió el dinero que recibió	Nominal: Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar

Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Algunas características en relación con la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Como financió su crédito	Nominal: Propio Terceros Otros
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria Prestamistas
		Tipo de crédito que recibió	Nominal: Corto Plazo Largo Plazo
		Cuántas veces solicitó crédito	Cuantitativa: Especificar
		En que invirtió el dinero que recibió	Nominal: Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017. sobre la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio	El micro crédito financiero contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa.	Nominal: Si No
		Capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa	Nominal: Si No
		La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal: Si No
		Evalúa la planificación en su empresa	Nominal: Buena Regular Deficiente
		Considera usted que la estrategia de su empresa es	Nominal: Liderazgo en Costo Diferenciación
		tiempo evalúa el rendimiento del personal dentro de la empres	Nominal: Trimestral Semestral Anual

Fuente: elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

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

Instrumentos

Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario que constó de 24 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 Paint.

IV. RESULTADOS

Respecto al Representante de las Mypes:

- De 22-30 años es el 23,8%, de 31-45 años es el 33,3%, de 46 a más años es de 42,9% Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde Masculino es el 66,7%, Femenino es el 33,3%, Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde Soltero es el 19,0%, Casado es el 38,1%, Divorciado es el 9,5%, Viudo es el 33,3%, Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Secundaria es el 4,8%, Técnico es el 42,9%, Universitario es el 42,9%, Ninguno es el 9,5% Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Mypes:

- De 1-4 años es el 28,6%, 5-10 años es el 52,4%, 11 a más años es el 19,0%, Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Máxima Ganancias es el 42,9%, Dar empleo es el 9,5%, Generar empleo es el 38,1%, Otros es el 9,5%, Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- De 30-50 empleados es el 23,8%, 51-100 empleados es el 28,6%, 101 a más empleados es el 47,6%, Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Estable es el 28,6%, Eventual es el 71,4%, Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto al Financiamiento:

- Donde Propio es el 28,6%, Terceros es el 47,6%, Otros es el 23,8% Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Bancarias es el 19,0%, No Bancarias es el 33,3%, Prestamistas es el 47,6% Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde Corto Plazo es el 57,1%, Largo Plazo es el 42,9%, Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde 1 Vez es el 19,0%, 2 Veces es el 33,3%, 3 Veces es el 47,6% Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Capital de Trabajo es el 38,1%, Mejoramiento local es el 33,3%, Activo Fijo es el 9,5%, Programa capacitación es el 4,8%, Otros es el 14,3% Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Capacitación:

- Donde SI es el 28,6%, NO es el 71,4%, Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Manejo Empresarial es el 38,1%, Adm. Recursos Humanos es el 14,3%, Marketing Empresarial es el 28,6%, Otros es el 19,0% Tipo de cursos participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde 2016 es el 38,1%, 2017 es el 61,9%, Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Donde SI es el 38,1%, NO es el 61,9%, Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 33,3%, NO es el 66,7%, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Rentabilidad:

- Donde SI es el 42,9%, NO es el 57,1%, El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 28,6%, NO es el 71,4%, Considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde SI es el 23,8%, NO es el 76,2%, Considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Buena es el 28,6%, Regular es el 57,1%, Deficiente es el 14,3%, Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Liderazgo en Costo es el 66,7%, Diferenciación es el 33,3%, Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- Donde Trimestral es el 19,0%, Semestral es el 19,0%, Anual es el 61,9%, Tiempo que evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

V. CONCLUSIONES.

Respecto al Representante de las Mypes:

- El 23,8% de 22-30, 33,3% de 31-45, 42,9% de 46 a más años es la Edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 66,7% es Masculino, 33,3% es Femenino, el Sexo del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 19,0% Soltero, 38,1% Casado, 9,5% Divorciado, 33,3% Viudo, es el Estado Civil del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 4,8% Secundaria, 42,9% Técnico, 42,9% Universitario, 9,5% Ninguno es el Grado de Instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a las Mypes:

- El 28,6% 1-4 años, 52,4% 5-10, 19,0% 11 a más años es el Tiempo de antigüedad de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 42,9% Máxima Ganancias, 9,5% Dar empleo, 38,1% Generar empleo, 9,5% Otros es el Objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 23,8% 30-50 empleados, 28,6% 51-100 empleados, 47,6% 101 a más empleados es el Número de trabajadores que laboran en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 28,6% Estable, 71,4% Eventual es la Situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto al Financiamiento:

- El 28,6% Propio, 47,6% Terceros, 23,8% Otros es el Financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha

- El 19,0% Bancarias, 33,3% No Bancarias, 47,6% Prestamistas de Entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 57,1% Corto Plazo, 42,9% Largo Plazo es la Situación del crédito obtenido por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 19,0% 1 Vez, 33,3% 2 Veces, 47,6% 3 Veces son las Veces que solicito crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 38,1% Capital de Trabajo, 33,3% Mejoramiento local, 9,5% Activo Fijo, 4,8% Programa capacitación, 14,3% Otros es la Inversión del crédito por las Entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Capacitación:

- El 28,6% SI, 71,4% NO, recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 38,1% Manejo Empresarial, 14,3% Adm. Recursos Humanos, 28,6% Marketing Empresarial, 19,0% Otros es el tipo de cursos que participó Ud. En la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 38,1% 2016, 61,9% 2017 es el Año que recibió Ud. capacitación, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- El 38,1% SI, 61,9% NO considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 33,3% SI, 66,7% NO considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a la Rentabilidad:

- El 42,9% SI, 57,1% NO es el micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa, de las micro y pequeñas

empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha

- El 28,6% SI, 71,4% NO considera Ud. Que la capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 23,8% SI, 76,2% NO considera que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 28,6% Buena, 57,1% Regular, 14,3% Deficiente es el Tiempo que evalúa la planificación de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 66,7% Liderazgo en Costo, 33,3% Diferenciación que considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha
- El 19,0% Trimestral, 19,0% Semestral, 61,9% Anual es el Tiempo que evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto al Representante de las Mypes:

- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de artesanías rubro shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.
- Que el trabajo en el rubro de artesanías rubro shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha.

Respecto a las Mypes:

- Se recomienda revertir las debilidades presentadas en el componente de evaluación de riesgos del área, debiéndose urgente implementar el control interno para mejorar los resultados y prevenir los mismos.

Respecto al Financiamiento:

- 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.

Respecto a la Capacitación:

- 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.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADEX, Nuevo Concepto de la Industria Manual. Boletín Informativo N°45 Lima 1996.
- Aguirre Sábada, Alfredo. Fundamentos de Economía y Administración de Empresas. Ediciones Pirámide, S.A. 542 p. 1992.
<http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento/financiamiento2.shtml>
- Amado (2011), “Propuestas estratégicas de marketing para la exportación de artesanías de cerámica de Ayacucho hacia Nueva York-EEUU de américa” – Lima, 2010. O relativa al trabajo decente y la economía informal. Ginebra, 2002.
- Amat, Oriol. Comprender la Contabilidad y las Finanzas. Primera Edición. Ediciones Gestión 2000. España. 1998.
- Artesanía peruana- Orígenes y evolución. M. del C. de la Fuente; M. J. Nolte; L. N. Rebalta; R. V. Robles. Editorial Allpa. Arequipa, Perú. 1992.
- Banegas R. (1998), Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros. Recuperado de <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Bateson, Gregory (1936). Schon (1936). Naven. Stanford University Press.
- Benavides Velasco, Carlos. (1998). Tecnología, innovación y empresa. Pirámide: Madrid.
- Berrospi (2016), en su investigación: “Migración shipibo-conibo y adaptación sociocultural en la comunidad Nuevo San Juan, Pucallpa-Ucayali, 2007-2014”. Extraído de revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/sociales/article/download/12909/11604

- Brealey, R.A. MSC. (1996). “Principios de finanzas corporativas”, en: Política de dividendos y estructura de capital, cap. 15, Editorial McGraw-Hill. España.
- Candó Gámez, Yumairys Diamela (2012), La artesanía como una práctica cultural configuradora de procesos socioculturales: la cestería en las Tunas en la actualidad. CUBA. Licenciada en Historia del Arte en la Universidad de Oriente en el 2002.
- EL COMERCIO. OIT: Mypes son las mayores generadoras de empleo en la región. (2015).
- EL COMERCIO. Produce: 100 mil Mypes se formalizarán hasta el cierre del 2015. (2015).
- El peruano (2016), Costumbres ancestrales en la Amazonía peruana. <http://www.elperuano.com.pe/noticia-arte-shipibo-44741.aspx>
- GESTIÓN. “Participación de las Mypes en el PBI sigue en descenso”, alertó la SNI. (2014).
- Gitman, Lwrense. Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I. Edición Especial. Ministerio de Educación Superior. Cuba. 1978.
- Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2009. – Lima: Universidad ESAN, 2010
- Indacochea, A. Jr. (2001), Ayacucho competitivo. (1era ed.). Lima: Care – Usaidcentrum.
- INEI. Perú: Estructura Empresarial 2013. (2014).
- INEI. Perú: Estructura Empresarial 2014. (2015).
- Lombardi, J. 2004. Los espacios de concertación De políticas MYPES en las regiones (Arequipa, Cajamarca, Junín, Lambayeque y Tacna). (En línea)

consultado 22 oct. 2008. Disponible en www.mypeperu.gob.pe/investigacion/ESPACIOS_DE_CONCERTACION_MYPES.doc.

Martínez Cruz, Verónica (2005), Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Cd. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio. http://jupiter.utm.mx/~tesis_dig/9561.pdf

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. 2006. Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009 (en línea). Consultado 07 ago. 2008. Disponible en <http://www.mintra.gob.pe/>.

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. 2004. Emprende empresa... así comenzaron los empresarios de éxito (en línea). Consultado 07 ago. 2008. Disponible en <http://www.mypeperu.gob.pe/contenidos/escuelaemprende/emprendaempresa>.

Ministerio de la Producción. Las MiPymes en cifras – 2013. (2014).

Ministerio de la Producción (PRODUCE), “Ley Artesanal y del Desarrollo de la Actividad Artesanal”.

Modigliani, F. y Miller, M.: (1958). “The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment”, American Economic Review 48 (junio). <http://xn--caribea-9za.eumed.net/estructura-financiera/>.

Panibra Flores, Oscar (2013), Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento

empresarial. Extraído de
<http://blog.pucp.edu.pe/blog/tributosyempresa/2013/07/03/ley-30056-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversi-n-impulsar-el-desarrollo-productivo-y-el-crecimiento-empresarial/>

PERÚ 21. INEI: El 79% del empleo en el Perú es informal. (2014).

PROMPERU, Artesanías en el Perú Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú 2006 PP. 25.

Poveda Ramos, Gabriel. 2007.

Reglamento Del Registro Nacional Del Artesano Y Del Consejo Nacional De Fomento Artesanal, De La Ley N° 29073- Ley Del Artesano Y Del Desarrollo De La Actividad Artesanal Decreto Supremo N° 001-2008-MINCETUR

Roxabel, Ramón; Cómo evitar caer en la trampa de los países de ingresos medios. Portafolio, El Comercio – 03 de junio del 2012.

Sandoval, O. 2005. Diagnóstico de la Micro y Pequeña Empresa en la Región San Martín. Recomendaciones para su Fortalecimiento y Competitividad (en línea) consultado 22 oct. 2008. Disponible en [http://www.mypesanmartin.gob.pe/DotNetNuke/Portals/0/Documentosdes-carga/Diagnostico%20MYPE%20\(final\).pdf](http://www.mypesanmartin.gob.pe/DotNetNuke/Portals/0/Documentosdes-carga/Diagnostico%20MYPE%20(final).pdf)

Sánchez Barajas, Genaro (2009),” Las Micro y Pequeñas Empresas Mexicanas ante la Crisis del Paradigma Económico del 2009”. F.C.E. México. D.F. 2009.

Schmidt, E. 2006. Ética y Negocios para América Latina. 3ª Ed. Lima-Perú. Pág. 10 a 589p.

Sharpe (1963), Resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz.

Vásquez Pacheco, Fernando (2011), “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes de Pucallpa, Ucayali, 2011”.
Extraído de file:///C:/Users/Toshiba/Downloads/1397-4767-1-PB%20(2).pdf.

Villarán Fernando. Las PYME en la estructura empresarial peruana. Servicios para el Desarrollo (SASE). Perú. 2000).

Weston Fred y Brigham Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. Tomo I. Edición Especial. Ministerio de Educación Superior. Cuba.

Vizcarra Reyna, Nilda (2009), Importancia de la capacitación para las Mypes.
Recuperado de <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>.

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

Yo, Luis Ángel Gonzales Orsi, identificado con DNI N° 46896637, 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, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 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, octubre de 2017

.....
Luis Ángel Gonzales Orsi
DNI N° 46896637

TITULO	PROBLEMA FORMULACION	OBJETIVOS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	METODOLOGIA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACION	INSTRUMENTO
"Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017"	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017?	<p>Describir las principales Características del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p> <p>ESPECIFICO</p> <p>* Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017.</p> <p>* Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p> <p>* Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p> <p>* Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p>	<p>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p>	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Estado Civil</p> <p>Grado de instrucción</p> <p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal: Masculino Femenino Soltero Casado Divorciado Viudo</p> <p>Nominal: Primaria Secundaria Instituto Universidad</p> <p>Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años</p>	Cuantitativo- Descriptivo	Constituido por 21 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017	Para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario que constó de 24 preguntas.
			<p>Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p>	<p>Objetivos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p>	<p>Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar</p>			
<p>Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p>	<p>Número de trabajadores</p> <p>El personal que labora en la empresa es</p> <p>Como financió su crédito</p> <p>Entidad que le otorga el crédito</p> <p>Tipo de crédito que recibió</p> <p>Cuántas veces solicitó crédito</p> <p>En que invirtió el dinero que recibió</p>	<p>Razón: 01 06 13 a más</p> <p>Nominal: Estable Permanente</p> <p>Nominal: Propio Terceros Otros</p> <p>Nominal: Bancaria No bancaria Prestamistas</p> <p>Nominal: Corto Plazo Largo Plazo</p> <p>Cuantitativa: Especificar</p> <p>Nominal: Capital de trabajo Mejora de local Programa de Capacitación Activo fijo Otro: especificar</p>	No Experimental-Descriptivo	Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.	Se hizo uso del análisis descriptivo, para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa para el procesamiento de los datos el software Spss.			
<p>Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p>	<p>Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero</p> <p>En qué tipo de cursos participó</p> <p>Qué año recibió más capacitación</p> <p>Consideró que capacitación como empresario es una inversión</p> <p>Consideró que capacitación de su personal es relevante para su empresa</p>	<p>Nominal: Si No</p> <p>Nominal: Inversión del crédito financiero Manejo empresarial Administración de recursos humanos Marketing Empresarial Otro: especificar</p> <p>Razón: 2016 2017</p> <p>Nominal: Si No</p> <p>Nominal: Si No</p>						
<p>Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017</p>	<p>El micro crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa.</p> <p>Capacitación hacia usted y su personal mejoró la rentabilidad en su empresa</p> <p>La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años</p> <p>Evalúa la planificación en su empresa</p> <p>Considera usted que la estrategia de su empresa es</p> <p>¿Cuánto evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa</p>	<p>Nominal: Si No</p> <p>Nominal: Si No</p> <p>Nominal: Buena Regular Deficiente</p> <p>Nominal: Libre en Costo Diferenciación</p> <p>Nominal: Trimestral Semestral Anual</p>						

Fuente: Elaboración propia

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION (ENCUESTA)

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
DE CHIMBOTE**



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las micro y pequeñas empresas 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, de la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 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):**Fecha:/...../.....**

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE

1. Edad del representante legal de la empresa:
2. Sexo: a) Masculino b) Femenino
3. Estado Civil: Soltero...Casado...Conviviente....Divorciado..... Viudo.....
4. Grado de instrucción: a) Primaria () b) Secundaria () c) Técnico () d) Universitaria ()

II. DATOS INFORMATIVOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

5. Tiempo de antigüedad de la empresa:
- 6.Cuál es el objetivo de su empresa: a) Max. Gana. b) Dar empleo c) Gen ingr. () d) Otros ()
7. Número de trabajadores que laboran en la empresa:
8. El personal que labora en la empresa es: a). estable () b) permanente ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

9. Cómo financia su empresa: a) Con finan. propio b) Con finan. de terceros c) Otros

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

- a) Entidades bancarias () b) Entidades no bancarias () c) prestamistas ()

11. El crédito obtenido fue de:

- a) Corto plazo () b) Largo plazo ()

12. En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó crédito?.....

13. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo usted:

- a) Capital de trabajo () b) Mejora del local ()
c) Activo fijo () d) Programa capacitación () e) Otro:

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPE:

14. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: a) Si () b) No ()

15. ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?

Inversión del crédito financiero (...) Manejo empresarial (...)

Administración de recursos humanos (...) Marketing Empresarial (...)

Otro: especificar.....

16. En que años recibió más capacitación: a) 2016(...) b) 2017(...)

17. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión: a) Si (.) b) No (...)

18. Considera Ud. que la capacitación personal es relevante para su empresa: a) Si() b) No ()

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:

19. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyo al incremento de la rentabilidad anual de su empresa: a) Si () b) No ()

20. La capacitación hacia usted, personal mejoro la rentabilidad en empresa: a) Si () b) No ()

21. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años: a) Si () b) No ()

22. ¿Cómo evalúa usted la planificación en su empresa? a) Buena b) Regular c) Deficiente

23. ¿Considera usted que la estrategia de su empresa es: a) Liderazgo costo b) Diferenciación

24. ¿Cada que tiempo evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa?

- a) Trimestral b) Semestral c) Anual

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Yarinacocha, octubre del 2017

ANEXOS
TABLA DE FIABILIDAD

Análisis de fiabilidad

Notas		14-OCT-2017 11:33:27
Resultados creados		
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo Filtro Peso Dividir archivo Núm. de filas del archivo de trabajo	Conjunto_de_datos0 <ninguno> <ninguno> <ninguno>
Manipulación de los valores perdidos	Definición de los perdidos Casos utilizados	21 Los valores perdidos definidos por el usuario serán tratados como perdidos. Los estadísticos se basan en todos los casos con datos válidos. FREQUENCIES VARIABLES=Edad Sexo EstadoCivil Grado Antigüedad ObjetivoMype NroTrabajadores CondicionTrabajador FinanMype Credito CredObtenido SolicCredito InversCredito RecibCapacitacion TipoCurso AñoCapacitacion CapacitInversion CapacitPersonal IncremenRentabilidad MejoroRentabilidad MejRentabilidadDosAños EvaluaPlanificacion Estrategia EvaluaRendimiento /BARCHART PERCENT /ORDER=ANALYSIS.
Sintaxis		
Recursos	Tiempo de procesador Tiempo transcurrido	00:00:02.50 00:00:02.83

Escala: Todas las variables

Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Válidos	21	100,0
Casos Excluidos ^a	0	,0
Total	21	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,527	,883	25

ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
1. Edad del representante legal de la empresa:	47,6667	21,233	-,329	..	,159
2. Sexo:	48,5238	18,662	,128	..	,014
3. Estado Civil:	47,2857	18,614	-,054	..	,074
4. Grado de instrucción:	46,2857	18,214	,103	..	,007
5. Tiempo de antigüedad de la empresa:	47,9524	19,748	-,130	..	,084
6. Cuál es el objetivo de su empresa:	47,7143	18,114	,009	..	,040
7. Número de trabajadores que laboran en la empresa:	47,6190	18,348	,055	..	,022
8. El personal que labora en la empresa es:	48,1429	19,929	-,173	..	,078
9. Cómo financia su empresa	47,9048	17,890	,158	..	-,012 ^a
10. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.	47,5714	20,557	-,245	..	,128
11. El crédito obtenido fue de:	48,4286	19,257	-,019	..	,047
12. En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó crédito?	47,5714	22,357	-,478	..	,202
13. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo usted:	47,6190	18,048	-,051	..	,080
14. Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:	48,1429	19,529	-,077	..	,058
15. ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?	46,5714	15,957	,217	..	-,084 ^a
16. En que años recibió más capacitación:	48,2381	20,790	-,355	..	,120
17. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:	48,2381	18,790	,091	..	,021
18. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:	48,1905	18,462	,177	..	,002
19. El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa:	48,2857	18,114	,245	..	-,016 ^a
20. La capacitación hacia usted y su personal mejoro la rentabilidad en su empresa:	48,1429	18,729	,121	..	,016
21. La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:	48,0952	19,390	-,040	..	,050
22. ¿Cómo evalúa usted la planificación en su empresa?	48,0000	21,200	-,365	..	,146
23. ¿Considera usted que la estrategia de su empresa es:	48,5238	19,062	,032	..	,035
24. ¿Cada que tiempo evalúa el rendimiento del personal dentro de la empresa?	47,4286	19,657	-,123	..	,088
SUMA	24,4286	4,857	1,000	..	-1,920 ^a

a. El valor es negativo debido a una covarianza promedio entre los elementos negativa, lo cual viola los supuestos del modelo de fiabilidad. Puede que desee comprobar las codificaciones de los elementos.

BASE DE DATOS

*Sin título1 [Conjunto_de_datos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

1 : SolicCredito 2 Visible: 25 de 25 variables

	Edad	Sexo	EstadoCivil	Grado	Antiguedad	ObjetivoMype	NroTrabajadores	CondicionTrabajador	FinanMype	Credito	CredObteni...	SolicCredito	InversCredito	RecibCapitacion	TipoCurso	Año
1	0	0	3	2	1	3	1	1	0	0	0	2	0	1	1	
2	2	0	3	2	1	1	1	0	0	2	1	0	2	0	4	
3	1	0	0	1	0	2	0	1	0	2	1	1	2	0	1	
4	1	0	3	3	2	0	0	1	1	2	0	2	0	1	1	
5	0	1	2	3	1	0	2	0	2	1	0	1	1	0	1	
6	0	1	3	3	1	2	0	1	2	2	1	0	1	1	3	
7	2	1	0	4	0	0	1	1	1	0	1	2	0	1	2	
8	2	1	1	3	0	2	2	1	1	1	0	0	4	1	1	
9	2	0	1	2	1	0	2	1	1	2	1	2	1	1	1	
10	2	0	1	2	2	0	2	1	2	2	0	2	0	1	1	
11	0	0	1	3	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1	4	
12	2	0	1	3	1	2	0	0	1	2	1	1	0	1	1	
13	1	0	1	2	0	0	0	1	1	2	0	1	4	1	2	
14	2	0	1	2	1	0	1	1	2	1	0	1	1	1	3	
15	2	0	1	2	2	2	2	0	1	1	0	2	0	1	3	
16	2	1	0	3	0	0	2	1	1	1	1	2	1	1	4	
17	1	1	0	4	1	3	2	0	1	0	0	1	1	1	3	
18	1	0	2	3	1	2	1	1	1	1	1	2	0	1	3	
19	1	0	3	2	0	2	2	1	0	0	0	1	4	0	4	
20	1	0	3	2	1	0	2	0	0	2	0	2	0	0	3	
21	0	1	3	3	2	1	1	1	0	2	0	0	3	0	2	
22																

Vista de datos Vista de variables

*Sin título1 [Conjunto_de_datos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decim...	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	Edad	Numérico	8	0	1. Edad del representante legal de la empresa:	{0, 22-30}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
2	Sexo	Numérico	8	0	2. Sexo:	{0, Masculino}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
3	EstadoCivil	Numérico	8	0	3. Estado Civil:	{0, Soltero}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
4	Grado	Numérico	8	0	4. Grado de instrucción:	{0, Primaria}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
5	Antigüedad	Numérico	8	0	5. Tiempo de antigüedad de la empresa:	{0, 1-4}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
6	ObjetivoMype	Numérico	8	0	6. Cuál es el objetivo de su empresa:	{0, Maxima ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
7	NroTrabajadores	Numérico	8	0	7. Número de trabajadores que laboran en la e...	{0, 30-50}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
8	CondicionTrabajador	Numérico	8	0	8. El personal que labora en la empresa es:	{0, Estable}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
9	FinanMype	Numérico	8	0	9. Cómo financia su empresa	{0, Con finan...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
10	Credito	Numérico	8	0	10. Qué entidades financieras le otorga mayor...	{0, Entidade...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
11	CredObtenido	Numérico	8	0	11. El crédito obtenido fue de:	{0, Corto Pla...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
12	SolicCredito	Numérico	8	0	12. En el año 2017: ¿Cuántas veces solicitó cr...	{0, 1}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
13	InversCredito	Numérico	8	0	13. En que fue invertido el crédito financiero qu...	{0, Capital d...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
14	RecibCapacitacion	Numérico	8	0	14. Recibió Ud. capacitación para el otorgamie...	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
15	TipoCurso	Numérico	8	0	15. ¿En qué tipo de cursos participó Ud.?	{0, Inversion ...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
16	AñoCapacitacion	Numérico	8	0	16. En que años recibió más capacitación:	{0, 2016}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
17	CapacitInversion	Numérico	8	0	17. Considera Ud. que la capacitación como e...	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
18	CapacitPersonal	Numérico	8	0	18. Considera Ud. que la capacitación de su pe...	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
19	IncremenRentabilidad	Numérico	8	0	19. El micro crédito financiero que obtuvo contri...	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
20	MejoroRentabilidad	Numérico	8	0	20. La capacitación hacia usted y su personal ...	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
21	MejRentabilidadDosAños	Numérico	8	0	21. La rentabilidad de su empresa ha mejorado ...	{0, SI}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
22	EvaluaPlanificacion	Numérico	8	0	22. ¿Cómo evalúa usted la planificación en su ...	{0, BUENA}...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
23	Estrategia	Numérico	8	0	23. ¿Considera usted que la estrategia de su e...	{0, Liderazgo...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
24	EvaluaRendimiento	Numérico	8	0	24. ¿Cada que tiempo evalúa el rendimiento del...	{0, Trimestra...	Ninguna	8	Derecha	Nominal	Entrada
25	QUIM	Numérico	8	0			Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos **Vista de variables**

IBM SPSS Statistics Processor está listo

