

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO COMPRA Y VENTA DE REPUESTOS PARA
VEHICULOS, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA
SAN ROMAN”**

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

AUTORA

Bach. DINA MAMANI VALENCIA

ASESOR

Mgtr. CPC. EDGAR W. PALACO CHARAJA

JULIACA – PERÚ

2017

TÍTULO DE LA TESIS

“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
REPUESTOS PARA VEHICULOS, DEL DISTRITO DE
JULIACA, PROVINCIA SAN ROMAN”

JURADO EVALUADOR Y ASESOR DE TESIS

CPC. Ernesto Olaguivel

Yturry

Secretario

CPC. Frank Efrain Blanco

Mamani

Miembro

Dra. Erlinda Rosario Rodriguez Cribilleros

Presidente

Mgtr. Edgar W. Palaco Charaja

Asesor

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mis más profundos agradecimientos

A las personas importantes en mi vida, que siempre estuvieron a mi lado dándome su apoyo, cariño y amor, para las personas que hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, a su sabiduría que influyo en mi madures, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes que me han apoyado para poder llegar a lo que soy hoy en día, a ustedes que me enseñaron a no darme por vencida bajo ninguna circunstancia, a ustedes que fueron mi motivación.

DEDICATORIA

A mi madre por haber estado a mi lado dándome todo su apoyo a lo largo de los años de mi formación personal y académica.

A mis hermanos por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional por ser un ejemplo a seguir, y por estar a mi lado cuando más los necesitaba.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, Para su desarrollo se ha utilizado el tipo de investigación cuantitativo, nivel descriptivo, la población de estudio estuvo constituida por 19 empresas a los que se aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los Representantes:** se concluye que los representantes legales de las empresas, son personas adultas, la mayoría son de sexo masculino y son casados. **Respecto a las Mypes:** la mayoría se encuentra en el rubro más de tres años, son formales, y que la mayoría se formó para obtener ganancias. **Respecto al Financiamiento:** la mayoría de los representantes financian su actividad productiva con financiamiento propio, y los que recuren al financiamiento, lo hacen a entidades bancarias, con un tiempo de crédito a corto plazo, invirtiéndolo en capital de trabajo. **Respecto a la Capacitación:** la mayoría de los representantes mencionaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito, sin embargo la mayoría considera que la capacitación como empresario es una inversión. **Respecto a la Rentabilidad:** la mayoría de los empresarios que obtuvieron financiamiento si creen haber mejorado la rentabilidad de su empresa, por lo que la mayoría afirma que su rentabilidad a mejorado en los 2 últimos años.

PALABRAS CLAVE: financiamiento, capacitación, rentabilidad

ABSTRAC

This work of research general objective was to describe the main features of the financing, training and the profitability of micro and small businesses in the sector commerce business purchase and sale of spare parts for vehicles, for its development has been used the type of research quantitative, descriptive level, the study population consisted of 19 companies that applied a questionnaire of 31 questions, using the technique of the survey, resulting in the following results: **Regarding the representatives:** it is concluded that the legal representatives of the companies, are adults, most are male and married. **With respect to the MSE:** most is in the category of more than three years, they are formal, and that the majority was formed for profit. **With respect to funding:** representatives most finance its production activity with own funding, and those who recuren to the financing, make it to banks, with a time of short-term credit, investing in working capital. **Regarding the training:** most of the representatives mentioned that they have not received training for the granting of credit, but most considered that training as a businessman is an investment. **With respect to profitability:** the majority of businessmen who obtained financing if they believe have improved the profitability of your company, so that most claims that its profitability to improved in the past 2 years.

Keywords: funding, training, profitability.

CONTENIDO

TÍTULO DE LA TESIS.....	ii
JURADO EVALUADOR Y ASESOR DE TESIS.....	iii
DEDICATORIA	v
I. INTRODUCCION	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	6
2.1. Antecedentes	6
2.2. Bases Teóricas.....	9
2.3. Marco Conceptual	60
III. METODOLOGÍA.....	70
3.1. Tipo de investigación	70
3.2. Nivel de investigación.....	71
3.3. Diseño de investigación	71
3.4. Población y Muestra.....	71
3.5. Definición y operación de las variables	72
3.6. Técnica e instrumentos.....	76
3.7. Plan de análisis	76
3.8. Matriz de consistencia.....	76
3.9. Principios éticos	78
IV. RESULTADOS	79
4.1. Resultados	79
4.2. Análisis de Resultados	84
V. CONCLUSIONES	86
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	88
Bibliografía	88
VII. ANEXOS	92
ANEXO 01	92
ANEXO 02	98

INDICE DE CUADROS

CUADRO 01.....79

CUADRO 02.....80

CUADRO 03.....81

CUADRO 04.....82

CUADRO 05.....83

I. INTRODUCCION

La presente investigación se refiere al tema de las micro y pequeñas empresas (MYPEs), y lo importantes que son para el desarrollo del país, por su contribución en el desarrollo de la economía del país, por la generación de puestos de trabajo, levantando el espíritu emprendedor de las personas que necesitan obtener y generar ingresos para sus sustento, las micro y pequeñas empresas (MYPEs) son las que generan mayor aporte en el crecimiento económico del país, según el crecimiento y la desaparición de las micro y pequeñas empresas (MYPEs), otras nuevas van apareciendo, las micro y pequeñas empresas (MYPEs) que logren progresar y superar las dificultades se volverán influyentes en el mercado.

Las micro y pequeñas empresas presentan características que afectan su productividad y competitividad, La provisión de financiamiento eficiente ha sido reconocida como un factor clave para que las micro y pequeñas empresas (MYPEs), con potencial de crecimiento suelen tener algunas dificultades, que impiden su crecimiento, impidiéndoles expandirse y ser más competitivas.

Las dificultades de acceso al crédito, no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos necesarios. Como se ha visto anteriormente, las MYPEs, necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorarlas para que sepan escoger la mejor fuente de financiación. Generalmente, dentro de las MYPEs existe un segmento que,

por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante. (Pérez E. & Campillo C.)

La informalidad conduce a un equilibrio social no óptimo (trabajadores, empresas y micro empresas) quedan desprotegidos en términos de salud y empleo, a su vez, el estudio señala que la informalidad se incrementa a causa de: impuestos laborales y mala legislación social, políticas macroeconómicas que afecta a los sectores más propensos, y reformas comerciales sin análisis de impacto en los sectores de menor productividad. El Perú ostenta más del 35% de informales independientes y más de 40% de informales asalariados; sean estos informales por exclusión (los que no tienen posibilidades de inserción en el mercado) o informales por escape (los que deciden que ser informales es más beneficioso). La informalidad reduce el bienestar de los trabajadores, los salarios se reducen y se crea un subempleo que no puede ser controlado por el estado en el caso de las firmas, se generan dificultades y restricciones en el acceso al crédito que normalmente son mayores a las ganancias obtenidas por evasión fiscal. La informalidad en el Perú actúa como colchón social ante la pobreza y la desigualdad de ingresos. (Informalidad)

En nuestro país, las MYPE se encuentran constantemente en la eterna duda de si cruzar la línea hacia la formalización realmente beneficiará su negocio. Si bien la principal dificultad para la formalización es el sistema tributario, lejos

de fomentar la formalización de las empresas, las aleja de ella y dificulta el desarrollo de aquellas que ya son formales. Urge un cambio y eso implica que el Estado se acerque al mundo informal. Las leyes, tal cual se encuentran ahora, benefician a una muy pequeña parte de los trabajadores, a los formales, pero ¿qué sucede con ese 67% de la fuerza laboral que es informal? Lo que nuestro país, y en especial las mype, necesitan es una mayor flexibilidad laboral para generar más empleo de calidad, lo que los expertos llaman la filosofía de la “flexi seguridad”. (Comexperu)

En América Latina las micro y pequeñas empresas (MYPEs) generan la mayor parte de empleo donde el total de empresas suma 11 millones, de los que menos de un millón son empresas medianas y grandes según informe de la organización internacional del trabajo (OIT). Las micro y pequeñas empresas (MYPEs) generan alrededor del 47% del empleo, ofreciendo puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la organización internacional del trabajo (OIT), las micro y pequeñas empresas (MYPEs), son de importancia para el futuro por generar empleo en el país, El informe de la OIT destaca que todos los países tienen programas y políticas de apoyo a las MYPE, pero que con frecuencia hay espacios para realizar mejoras en su diseño y en su ejecución, aumentando la efectividad de las intervenciones, tomando en cuenta la diversidad de las empresas, como la simplificación de la reglamentación, el acceso al financiamiento, las medidas de apoyo a la formalización tanto

empresarial como laboral, las estrategias para aumentar la productividad, como las incubadoras de empresas, el acceso a tecnología y procesos de innovación, los programas de formación, la participación más activa de los trabajadores, los modelos de gestión más modernos. (OIT, 2015)

En el Perú las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por aportar en el Producto Bruto Interno (PBI), oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentran estancadas, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado, que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas. (Sánchez Barraza, 2006)

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en la región Puno, se encuentran localizadas en su mayoría en las ciudades de Puno y Juliaca, seguido de Ilave. Del total de las micro y pequeñas empresas el 95% se encuentran reunidas en la ciudad de Juliaca, en los sectores comercio y servicios, seguido de calzado, textil, artesanía, como los principales rubros. (Ortega Vargas, 2010)

En Juliaca se estima que existen un promedio de 2 mil Micro y Pequeñas Empresas (Mype), de las cuales sólo 470 están registradas y formalizadas en el Ministerio de la Producción para que puedan acceder a las compras estatales. La mayoría de las micro y pequeñas empresas trabajan en la

informalidad evadiendo impuestos. "La cultura fiscal es muy pésima en Juliaca, porque nos encontramos en zona de frontera, además el costo de formalización es alto y los empresarios le tienen miedo a la Sunat". (... , 2010)

¿Cuál es la Característica principal del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, del distrito de Juliaca, Provincia San Román?

Para poder dar respuesta al problema se planteó el siguiente objetivo.

Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos del distrito de Juliaca – provincia San Román

Para conseguir el objetivo general se ha planteado objetivos específicos:

- Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPEs).
- Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas (MYPEs).
- Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPEs).

Finalmente la investigación se justifica de como en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPEs), existen diversos establecimientos dedicadas a la compra y venta de repuestos para vehículos, desconociéndose si estas micro y pequeñas empresas (MYPEs) son formales; y/o si es que tienen acceso al

financiamiento, la capacitación y a la rentabilidad.

Debido a la competencia, al insuficiente capital económico y a la falta de capacitación las micro y pequeñas empresas (MYPEs) no suelen durar más de un año en el mercado, debido a que su rentabilidad es insuficiente para su sustento y para el crecimiento de su negocio.

El resultado de la investigación nos permitirá conocer la situación y las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos del distrito de Juliaca, se podrá comprobar cuanto influye el financiamiento, capacitación sobre la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

La investigación nos permitirá tener ideas que ayudaran a desarrollar estrategias, de cómo utilizar el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, permitiéndonos conocer sus principales características.

Esta investigación nos ayudara a tomar decisiones, que ayuden a prevenir y resolver problemas que se presenten en relación al financiamiento, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresa.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

Juan J. (Bustos Garcia, 2013) en su tesis sobre “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas” llego a la conclusión. Que dentro de los mercados

financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo que implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo, observando las características de las fuentes de financiamiento en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las micros, pequeñas y medianas empresas mas no al financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los micro empresarios, El sector bancario comercial suele establecer una serie de requisitos que obligan al micro empresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento.

Joel (Dioses Pardo, 2015) Menciona en su tesis “Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Mypes Del Sector Comercio - Rubro Ferreterías Del Distrito de Nuevo Chimbote, Periodo 2013 – 2014”. La economía en el Perú ha tenido mejoras gracias a la participación de las mypes, asimismo de ser generadoras y creadoras de empleo. Lo que indica lo importante que son las pequeñas empresas en el país. Las mypes con pocos años suelen necesitar del financiamiento, por lo que en cierto momento recurrieron al préstamo, para el abastecimiento de su negocio. El financiamiento es de suma importancia para los pequeñas empresas, para poder obtener un capital extra para así poder abastecer sus negocios, sin embargo también se debe tener en cuenta que las mypes informales no pueden tener acceso a créditos, arriesgándose a recurrir a distintas fuentes de financiamiento.

Yanet (Ccallo Apaza, 2014) menciona en su tesis “Dificultades y empleo de las valuaciones de activos como una de las herramientas para optar créditos financieros de las mypes en la ciudad de Juliaca, periodo 2013”. Las dificultades de los empresarios es de que no cuentan con la documentación completa necesaria, y a la falta de información, solo un 40% llegan a conseguir la documentación que es requerida, el 17% de empresarios afirman que no fueron informados adecuadamente. Los que obtienen el crédito financiero emplean su crédito para aumentar su mercadería. el 100% de los empresarios indica que la valorización es un requisito primordial para solicitar su crédito.

Beatriz (Sanca Zapana , 2016)En su investigación acerca de características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro multiservicios computarizados del Centro Comercial Nro 2 distrito de Juliaca, período 2013 -2014. La investigación fue descriptiva y para su realización se tomó como muestra 28 MYPEs de una población de 28 microempresas del sector servicio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los resultados: la mayor parte de los empresarios de las MYPEs son personas adultas con estudios superiores, la mayoría tiene más de 3 años en el rubro siendo informales, disponiendo de trabajadores permanentes y eventuales, la mayoría afirma que las MYPEs fueron creadas para obtener ganancias, para su financiamiento la mayoría tuvo que recurrir a

un financiamiento de terceros y de sistemas no bancarios por lo que no recibieron capacitación alguna para el otorgamiento del crédito.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías de financiamiento.

Definición del financiamiento

Se designa financiamiento a los recursos monetarios y / o a créditos que serán destinados a individuos, empresas u organizaciones. Para que estas puedan realizar proyectos o determinadas actividades. En la actualidad el financiamiento no solo es utilizado por personas naturales o empresas u organizaciones, sino que también es utilizada por entidades gubernamentales regionales y nacionales al igual que las municipalidades que optan por el financiamiento para poder realizar proyectos o para poder disminuir algún déficit económico. (definicionabc)

El financiamiento suele tramitarse para obtener un capital extra y así obtener determinados bienes que ayuden a la empresa, los financiamientos suelen ser necesarias para el mejoramiento y crecimiento de la empresa. Las personas suelen pedir el financiamiento a la hora de abrir el negocio propio, las personas y empresas suelen solicitar préstamos a las entidades bancarias e incluso a familiares, esta última común entre familiares. Sin embargo se puede decir que es un arma de doble filo dado que en ciertas situaciones podría haber resentimientos personales si es que no se devuelve el dinero en la fecha acordada. A diferencia de los préstamos bancarios es importante resaltar

los requisitos y condiciones que este necesita para entregar el financiamiento al proyecto.

Cualquiera sea el método de financiamiento el préstamo deberá devolverse en el tiempo pactado, para ello suele haber un documento en donde se comprometen a pagar el monto prestado y se establece la fecha y forma en la que será devuelta, ya sea con intereses o devoluciones por cuotas. Si es que no se cumpliera con lo pactado la persona u empresas será demandado judicialmente y obligado a pagar lo que debe por la justicia. Para poder obtener el capital financiero que es tal vez un problema real que sufren y a las que se enfrentan los gerentes de las empresas, luego de haber tomado decisiones sobre los costos del capital, el origen de los recursos, los requerimientos necesarios, el tiempo y las complicaciones de los trámites que deben seguirse para poder obtener un crédito financiero. Se encuentran con otro problema, los montos accesibles que son una barrera que encuentran las empresas que requieren el financiamiento y los organismos que tienen dichos fondos de capital necesario. (Morales Castro, Morales Castro, & Ramón Alcocer Martínez, 2014)

La necesidad de disponer fondos y la situación cambiante de la economía, hacen que una empresa se plantee acerca de los recursos financieros, ya que sus propios recursos no le son suficientes para las actividades de adquisición, para lo cual buscan fuentes de financiamiento, teniendo un rol importante para la empresa, sin embargo las tasas de intereses son inestables variando el costo de capital, por eso la decisión de financiamiento está asociada al éxito o

fracaso de la empresa, siendo importante el financiamiento para el funcionamiento de la empresa y el cumplimiento de los planes, ya que posibilita a la toma de decisiones que garanticen el empleo racional de los recursos materiales, humanos y financieros. (Córdoba Padilla, 2014)

Los orígenes del financiamiento están en la situación de las diversas necesidades de las empresas con la relación al uso de los recursos. Y se las puede catalogar de la siguiente manera.

Estructura Financiera

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

Determinantes la Estructura Financiera

Los determinantes más importantes de la estructura financiera son:

- **La tasa de crecimiento de las ventas futuras.**

Las ventas son la parte primordial e importante de una empresa, ya que una empresa se adapta y se mueve de acuerdo a sus ventas. Y es cuando las utilidades de una empresa pueden ser aumentadas.

- **Estabilidad de las ventas.**

La estabilidad en las ventas implica a lo que son finanzas, recursos y producción, en una empresa las que lo financian son los clientes, con sus compras financian el crecimiento de la empresa, sus recursos y utilidades, pudiendo infringir en las deudas con menos riesgo, a diferencia de cuando sus ventas están sujetas a disminuciones. Por lo que las ventas son un mal necesario.

- **Características de la industria.**

La estabilidad de las utilidades es igual de importante que la estabilidad de ventas ya que el manejo de deudas dependen de ellas.

Estructura de los activos

Los activos influyen en el financiamiento de las empresas ya que las empresas con activos fijos suelen usar deudas hipotecarias a largo plazo y las empresas con activos en cuentas por cobrar e inventarios suelen usar financiamiento a corto plazo.

- **Actitudes de la administración.**

La administración que interviene de forma directa en la elección del financiamiento concierne al control de la empresa y al riesgo

- **Actitudes del prestamista.**

El prestamista comprueba la estructura financiera del individuo o empresa.

Financiamiento de corto plazo

Este tipo de financiamiento es usada para conseguir un financiamiento provisional ya sea por la necesidad de un capital extra. Este financiamiento tiene como objetivo apoyar los activos circulantes de la empresa; las fuentes de financiamiento a corto plazo más comunes son:

- **Financiamiento de proveedores**

Es el crédito comercial de corto plazo que los proveedores conceden a las empresas o individuos, por la compra de bienes; entre estos tipos determinados de cuentas por pagar se conformaría la cuenta abierta la que permite a la empresa tomar posesión de la mercadería y pagar por ella en un plazo determinado, los proveedores son las que deciden las condiciones y formas en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Los pagos pueden ser desde el pago al contado, o pago a plazos, dependiendo la forma de trabajo de la empresa y la opinión que el proveedor tenga acerca de la empresa.

- **Financiamientos bancarios**

El crédito bancario es una de las más utilizadas por parte de las empresas hoy en día, las entidades financieras tienen mayor capacidad de préstamo de acuerdo a las leyes bancarias vigentes, proporcionando la mayoría de los beneficios que la empresa necesite. La empresa debe estar segura que la entidad financiera podrá satisfacer las necesidades que tenga en el momento que este lo necesite permitiéndoles asegurarse de capital en casos de emergencia.

Un crédito financiero estricto puede limitar las utilidades de la empresa. Para ello la empresa debe ser capaz de negociar y demostrar que es competente y que podrá pagar el préstamo que adquiera con sus respectivos intereses.

- **Línea de Crédito**

Es cuando una entidad financiera da un préstamo de una cantidad máxima hasta cierto periodo a una empresa o individuo, el préstamo está disponible para el momento en que lo requiera, una vez desarrollada la negociación la empresa debe informar al banco si desea disponer del monto, si es así firmara un documento indicando que la empresa dispondrá del monto acordado y cada vez que la empresa utiliza una parte del crédito paga el interés acordado. Cuando finaliza el plazo negociado el préstamo deja de existir y las partes deberán negociar nuevamente si es que lo desean.

Financiamiento a largo plazo

Es cuando se solicita un financiamiento mayor a un año ya sea para proyectos

nuevos, la implementación de activos, renovación de equipos. Los financiamientos de largo plazo suelen solicitarse a las instituciones financieras públicas o privadas, inclusive mediante la aportación de capital de los socios.

Principales fuentes de financiamiento:

- **La hipoteca:** este tipo de financiamiento son contratos que se realizan mediante los bancos, es cuando un bien es otorgada como garantía por una determinada cantidad de dinero, y proporcionando al prestatario una seguridad de no obtener pérdidas al conceder el préstamo. Asegurándose de que le devuelvan la cantidad prestada más los intereses correspondientes.
- **Acciones:** son partes en que se divide el capital de la empresa y su posesión da derecho a la persona (accionista), el porcentaje de la empresa que le pertenece y a las utilidades que se obtengan.
- **Bonos:** es un título de deuda utilizada por las entidades públicas y entidades privadas, el bono es una obligación financiera que responde a una promesa de pago futura, en donde el prestatario promete pagar el monto, el tiempo y la forma en que será la devolución del préstamo más intereses.
- **Arrendamiento financiero:** Es un contrato en donde el arrendador entrega el derecho de un bien a un arrendatario, al que se le permite el uso del bien durante un determinado periodo a cambio del pago de rentas de alquiler durante un plazo determinado. Una vez que el contrato termine el arrendatario

puede adquirir el bien en un determinado precio, devolverlo o renovar el contrato. Las estipulaciones varían según la necesidad de las partes.

- **Financiamiento Bancario:** hay diversas instituciones que nos otorgan crédito financiero tanto a personas naturales como a organizaciones empresariales y podemos clasificarlas como:

Instituciones o Entidades financieras

Son entidades intermediarias que administran y prestan servicios financieros (relacionado con el dinero que posee o necesita) existen distintos tipos de instituciones financieras ya que no todo son bancos y se las puede clasificar como: (MP, 2012)

a. Instituciones financieras públicas:

- **Bancos del Estado:** es el banco de la nación es el que representa al estado peruano en las transacciones comerciales en el sector público o privado ya sea a nivel nacional o extranjero, es una entidad integrante del ministerio de economía y finanzas.
- **Cajas municipales:** Estas instituciones están normadas por la superintendencia de banca y seguros (SBS) y tienen la misma protección de ahorros que cualquier banco; una caja es similar a un banco, tienen como objetivo captar recursos del público y su

especialidad es realizar operaciones de financiamientos preferentemente a las pequeñas y microempresas.

b. Instituciones financieras privadas:

- **Bancos:** Scotiabank, BCP (banco crédito del Perú), Interbank, Mi Banco, Asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda Cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público entre otras Sociedades financieras o empresas financieras.

Cada uno de los bancos tiene sus costos de crédito

Costos de crédito = interés + comisiones + cargos mensuales + seguros + cargos x única vez + otros

2.2.1.1. El acceso al financieros en Puno por parte de la micro y pequeñas empresas.

Los sectores a los que pertenecen las micro y pequeñas empresas son comercio, agropecuario servicios entre otros, sin embargo las actividades de las micro y pequeñas empresas encuentran obstáculos y dificultades para el acceso a los servicios financieros. Siendo importante destacar acerca de las dificultades del acceso a los servicios financieros, en su gran mayoría este tipo de empresas no suelen acceder a los servicios financieros por:

- La falta de garantías
- Elevados costos

- Fragilidad financiera.
- Falta de historial crediticia.
- Informalidad de la micro y pequeñas empresa.

Es por esas dificultades que la micro y pequeñas empresas suelen recurrir a lo que es el financiamiento informal, o también a las entidades no bancarias tales como las cooperativas u ONGs, que solo satisfacen una mínima parte de su necesidad financiera.

Los créditos o préstamos que suelen otorgar los familiares y vecinos, el crédito de proveedores, prestamistas y otros, son del mismo modo fuentes de financiamiento utilizadas para poder satisfacer la demanda crediticia de este sector. La participación de los prestamistas en el financiamiento es sumamente riesgosa, por ser un crédito de corto plazo, y por sus montos proporcionalmente bajos con interés muy alta. (Aguilar M. , 2004)

2.2.1.2. El mercado financiero en Juliaca.

La ciudad de Juliaca es dinámica en su economía debido a las actividades comerciales, la población Juliaqueña se dedica tanto al comercio formal como al comercio informal, dando lugar a un sistema financiero masivo y asi movilizando gran parte de los recursos financieros, la ciudad de juliaca también es parte de la red comercial con distintas ciudades, ya que su relación no se restringe debido al abastecimiento de productos. Sin embargo tanto las empresas formales y las empresas informales no suelen obtener un financiamiento inmediato por parte de las entidades financieras ya que estas suelen pedir garantías, observan el historial financiero de la empresa entre

otras siendo perjudicadas las empresas que recién están comenzando su funcionamiento.

2.2.2. Teorías de la capacitación.

Toda capacitación es muy importante durante la vida laboral y profesional, debido a que de esta depende el funcionamiento que debe tener el trabajador, la capacitación es importante para que haya un desarrollo exitoso. Y así lograr los resultados que una organización espera, la capacitación ayuda a que un empleado pueda tener soluciones rápidas y efectivas a cualquier problema que se le presente durante su ocupación en el área asignada.

La capacitación es involucrar al trabajador, para que desarrolle sus habilidades y conocimientos, para que pueda ser capaz de sobrellevar la ejecución de su propio trabajo, dichos conocimientos son de diferentes tipos las cuales se enfocan en diversas terminaciones individuales y organizacionales. La capacitación debe cumplir con los objetivos y los principios personales, profesionales y laborales ya que formaran parte del desarrollo. (Ballon Oleada, 2014)

Por otra parte Según Gonzalez Hernandez, En toda empresa lo que la hace ser funcional es la agrupación de personas, y cada una con distintas habilidades, mismas que van desarrollando con el recorrido del trayecto de la empresa. En la mayoría de ocasiones, cuando se selecciona un empleado se suele analizar el nivel académico y así contemplar un escenario futuro donde ese empleado será más productivo. Recordemos que por naturaleza el ser humano tiene un

aprendizaje, de diversos niveles, pero al final aprende de su entorno, pero si se le explica lo que sucede a su alrededor, tendrá la oportunidad de estar capacitado en su vida diaria y laboral, así tomara y elegirá las mejores decisiones. Los beneficios que tiene una organización con la capacitación que se le da a los trabajadores, es que mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles, y por lo consecuente eleva la moral de la fuerza de trabajo, y al mismo tiempo estimulando a colaborar y mejorando la relación jefes-subordinados. La capacitación contribuye al desarrollo de líderes y dirigentes, incrementa la productividad y calidad del trabajo. (Gonzalez Hernandez, 2014)

2.2.3. Teoría de las inversiones en capital humano.

La teoría acerca del capital humano menciona que las capacidades de toda persona son adquiridas por medio de la educación ya sea dentro de la familia o en la escuela o también por experiencias el que contribuyo más en esta teoría fue Gary S. Becker (1964) quien define el capital humano como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos. el individuo incurre en gastos de educación al mismo tiempo que en un costo de oportunidad por permanecer en la población económicamente inactiva y no recibir renta actual; sin embargo, en el futuro su formación le otorgará la posibilidad de obtener unos salarios más elevados, pero la productividad de los empleados depende no sólo de su aptitud y de la inversión que se realiza en ellos, tanto dentro como fuera del puesto de trabajo, sino también de su motivación y de la intensidad de su esfuerzo. (slideshare, 2012)

Riesgo que tiene la inversión en el capital humano

Becker (1964) Las personas tienen dudas sobre sus aptitudes, especialmente los jóvenes que son los que llevan a cabo la mayor parte de la inversión; no existe certeza sobre el rendimiento que una persona de edad y aptitudes dadas puede percibir debido a la existencia de numerosos acontecimientos impredecibles; también transcurre un largo período de tiempo antes de percibir el rendimiento de una inversión en capital humano. Becker concluye, que la mayor parte de las inversiones en capital humano (como: la educación formal, la formación en el trabajo, elevan las retribuciones a edades avanzadas. Además, si algunos individuos ganan más que otros, es porque invierten más en sí mismos.

Capacitación en condiciones de competencia perfecta

La capacitación es primordial para la administración de Recursos Humanos, por ofrecer la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, cumpliendo todos estos aspectos ayuda a cada trabajador a sentirse realizado y satisfecho consigo mismo y con los demás.

Capacitación en la actualidad

Muchos piensan que la capacitación es un gasto y muy pocos la consideran como una de las inversiones más importante de la empresa. Dependiendo el área en la que un empleado se desempeñe, este debe recibir al menos una capacitación en el año. La capacitación va a depender de los cambios y tendencias que se presenten en el mercado. Identifique las debilidades de su personal y enfóquese en las necesidades del cliente. Un empleado capacitado trabaja más motivado, aumenta la productividad de la empresa, se siente más seguros de tomar mejores decisiones, logra más fácil las metas de la empresa y mejora el clima organizacional. (Aguilar G. , 2016)

2.2.4. Teoría de la rentabilidad.

La rentabilidad ha sido usada de distintas maneras, siendo relevantes para medir el éxito y la efectividad de la gerencia de una empresa demostrada mediante las ganancias que se obtuvieron por los negocios realizados. También Se menciona a la rentabilidad como la utilidad, ganancia que produce el capital en un determinado tiempo en donde se movilizan los medios financieros, humanos, y materiales con la finalidad de lograr resultados favorables para la empresa. La rentabilidad es el beneficio, ganancia obtenida por un recurso invertido. En términos generales, la rentabilidad mide las ganancias que se pueden obtener y se representa en porcentaje, toda persona que invierte en acciones, bancos, o cree su propio negocio, lo hace con la finalidad de incrementar su capital. (Torres)

Tipos de rentabilidad

a. Rentabilidad económica

La rentabilidad económica mide y compara la eficiencia de los resultados que se obtienen de acuerdo al desarrollo de los movimientos de la empresa con las inversiones que se han realizado. Con cada inversión que se realiza para aumentar la rentabilidad económica las empresas deberán asumir la mejor estrategia para su negocio, siendo una mejor manera de aumentar la rentabilidad económica, es aumentando los precios de venta y reduciendo los costos de compra aunque no siempre la podemos aplicar en todas las actividades económicas, como cuando un negocio le hace frente a la numerosa competencia en precio, esta no podrá aumentar los precios sino que tendrá que moderar sus precios para aumentar sus ventas. Por lo que la rentabilidad económica se obtiene por el margen de beneficio y por el número de ventas.

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

b. Rentabilidad Financiera (Roe)

La rentabilidad financiera se conoce por la siglas ROE por su expresión en inglés (*returnonequity*) es la más cercana a los accionistas o propietarios, por

los beneficios que se obtienen por haber invertido en una empresa, se podría decir que el haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide el potencial de la empresa en generar ganancias a través de su capital.

Para poder mejorar la rentabilidad financiera mencionaremos tres maneras

- Aumentando el margen de beneficio
- Aumentando las ventas o disminuyendo el activo
- Aumentar la deuda para que el activo y fondos propios sean mayores

Que es rentabilidad y que es el riesgo en una inversión

La rentabilidad son las ganancias generadas por una inversión ya sean por cuentas de ahorro, acciones en las bolsas de valores. Sus resultados son mejores a un largo plazo, pero su capacidad es incierta, ya que la probabilidad de que sucedan sucesos perjudiciales sea alta. (Serra, 2015)

La rentabilidad y el riesgo van juntas y por eso es que cuando se toman mayores riesgos se obtienen mayores ganancias, se diría que a mayor riesgo más beneficios en las inversiones.

Si usted tiene cierta cantidad de dinero y no quiere arriesgarse, puede colocar el dinero en un banco que le ofrezca aumentar su dinero en un porcentaje.

También podría usar esa cantidad de dinero en apuestas o juegos y ganar el 100% en un instante o perderlo todo.

Elementos que impactan en la rentabilidad

Toda empresa quisiera cerciorar la rentabilidad de su negocio, sin embargo no es tan sencillo de lograr ya que el mercado se encuentra en constantes

cambios. Para lo que se mencionara 5 fuerzas que influyen sobre la rentabilidad y competitividad. (Porter, 2013)

a. Amenaza de entrada de nuevos competidores: el ingreso de nuevos competidores en el mercado generan una disminución de ingresos en el margen en la empresa.

b. Poder de negociación de los proveedores: los proveedores influye sobre el costo del producto.

c. Poder de negociación de los compradores (Clientes): cuando menos clientes hay en el mercado, abra una mejor negociación para obtener ventajas y bajos costos.

d. Amenaza del producto sustituto(nuevos productos): la presencia de nuevos productos es una amenaza para las empresas ya que afectaría su rentabilidad, para lo que se debería estudiar el grado de diferencias de los productos ya sea en calidad, precio.

e. Rivalidad entre competidores: La rivalidad de competidores depende de la negociación del proveedor y comprador, siendo de importancia la marca del producto.

2.2.5. Definición de mype

La micro y pequeña empresa está 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. (Sunat)

¿Quiénes pueden clasificar y no pueden clasificar como MYPE?

- **Pueden calificar como una MYPE**

Una persona natural con negocio, también llamada empresa unipersonal, Una persona jurídica, como la EIRL, la sociedad civil, la sociedad colectiva, la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad anónima abierta, sociedad anónima cerrada, entre otras.

- **No podrían calificar como una MYPE**

Una persona natural sin negocio, una asociación, una fundación, una institución pública, una institución religiosa, el gobierno nacional, un colegio profesional, un comité inscrito, entre otros.

Historia de las Mypes

Las pequeñas y medianas empresas se han desarrollado, por los años cincuenta y sesenta en los cuales las micro y pequeñas empresas fueron calificadas como una gran deformación en el desarrollo y progreso económico, que por esos años se identificaba con las grandes empresa. Pero a

partir de la crisis económica y las dificultades por las que cruzaban las grandes empresas, se recapacito la importancia de las pequeñas y medianas empresas, sobresaliendo en el potencial de crear empleos, su capacidad innovadora y sobre todo su capacidad de adaptación a los cambios, así como el mantenimiento y la estabilidad económica. (Vasquez, 2013)

Las micro y pequeñas empresas, en la actualidad juegan un rol muy importante sobre la economía no sólo del Perú, sino también en la de otros países del mundo, ya que generan más empleos que las grandes empresas o el propio Estado, y por su contribución al Producto Bruto Interno, pero, ¿en qué momento empezó a darse el fenómeno de proliferación de estas pequeñas unidades económicas?, ¿qué motivó a los emprendedores a crear sus propias empresas?, a continuación presentamos una recopilación resumida de este proceso evolutivo. (buenas tareas, 2012)

Evolución

La evolución de las micro y pequeñas empresas en el Perú fue debido a los hechos que ocurrieron en la economía nacional por los años 1976,1978, 1983, 1984, 1988, 1990. (galeon)

En los años 70`s, los modelos industriales estaban en un gran nivel y la producción de bienes en grandes cantidades era el más usado, pero el avance de la industria fue tal que ya era considerado un exceso, lo cual comenzó a restringirse sumado a las crisis económicas como las del petróleo y la expansión económica de nuevos países.

Es así que afines de los 70`s, las pequeñas empresas fueron ganando espacio;

estas tenían como tarea fundamental preservar el equilibrio socioeconómico entre la producción industrial y la mano de obra individual.

En la década de los 80, se plantearon diversas propuestas sobre las pequeñas y micro empresas, Sin embargo, no es hasta 1990 que se hace visible el aporte de las micro y pequeñas empresas tanto a la economía como el desarrollo nacional. En esta época, las micro y pequeña empresas eran consideradas como una estrategia de sobre vivencia en los sectores populares.

En el año 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedad de Caución Mutua y Sistema de Garantía para las MYPE, en la ciudad de Burgos, España. En la que participaron países como: España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México, República Dominicana. Los temas a tratar fueron la convivencia de crear y profundizar, una corriente de opinión sobre ¿Qué entiende por Mype?, se llegó a la conclusión de que Mype es la abreviatura que puede utilizar cada estado, identificando a la micro y pequeña empresa.

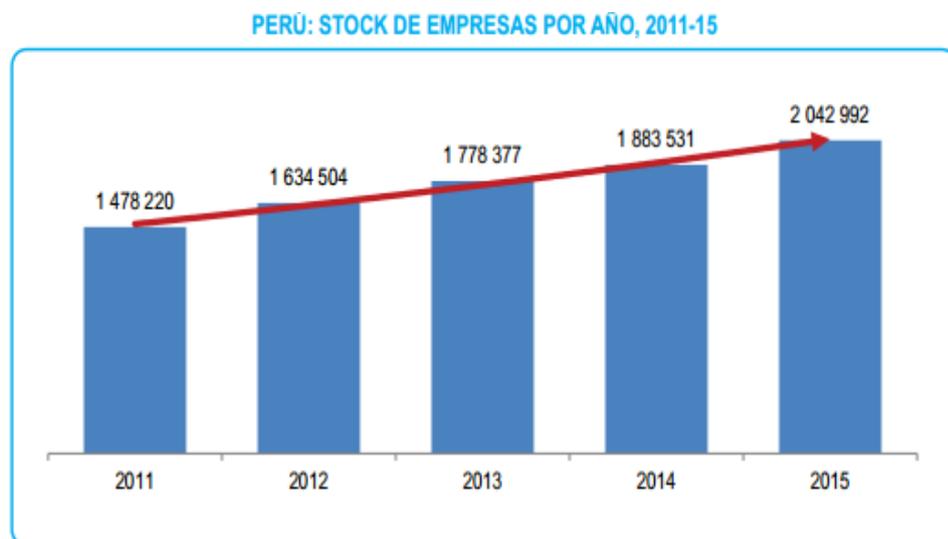
Otra de las causas para que las micro y peñas empresas tomaran más fuerza era debido a la migración creciente de la población que se trasladaban de los campos a las ciudades, debido a la concentración de la actividad industrial en la capital y ciudades, además del crecimiento constante de los subversivos en las zonas rurales del país.

Sin embargo hoy en día la evolución en la tecnología y la globalización han abierto pasos a nuevos a mercados y a su vez nuevos desafíos para las empresas, por un lado la apertura comercial, a hecho que en los últimos años

se incremente las exportaciones, elevando el crecimiento económico. (buenas tareas, 2012)

El Directorio Central de Empresas y Establecimientos registró al 31 de diciembre de 2015, 2 millones 42 mil 992 unidades, mayor en 8,5% respecto a similar periodo del año anterior.

Estructura Empresarial General



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

Fuente (INEI, 2015)

Aspecto tributario de las Mypes

Pensando en los intereses de las Mypes se ha mencionado que en la nueva perspectiva del estado, debe elegir un mejor método, ya que la intención no es asfixiar a la Mype con impuestos, al contrario es que se les debe de acostumbrar a tributar. El Dr. Mario Pasco, menciona que se debe crear un régimen razonable que sea factible y viable para el Microempresario, para que pueda formalizarse, y no para que la sunat recolecte, ya que la recaudación tributaria no es para que el estado viva de ella.

Los instrumentos para alcanzar este objetivo van desde:

- la simplificación y reducción de costos de trámites y procedimientos administrativos.
- la capacitación y asistencia técnica
- El acceso al financiamiento
- A la investigación
- Innovación y servicios tecnológicos
- A los mercados y a la información

Hasta el establecimiento de un Régimen Laboral Especial dirigido a la Mype y a la concesión de amnistía laboral y de seguridad social. (Castillo Gamarra, 2016)

Según regularización del estado

La micro pequeña empresas tienen la opción de poder acogerse a:

- Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)
- Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)
- Régimen MYPE tributario (RMT)
- Como también al Régimen General (RG)

Nuevo régimen único simplificado (NRUS)

Con el fin de incorporar a la micro y pequeñas empresas se creó el nuevo Régimen Único Simplificado (nuevo RUS). A continuación se mencionara las principales características, de este nuevo RUS por medio de preguntas y respuestas. El nuevo RUS fue creado mediante el Decreto Legislativo N° 937,

y fue publicado el 14 de noviembre del 2003, y su entrada en vigencia fue el 1 de enero del 2004. Esta norma derogó el Texto Único Ordenado de la Ley del Régimen Único Simplificado, aprobado mediante el Decreto Supremo N° 057-99-EF. (sunat)

Régimen único simplificado – RUS

¿Qué es el nuevos RUS?

Es el régimen tributario dirigido a:

- Personas naturales que obtengan la renta de tercera categoría por realizar actividades empresariales.
- Personas naturales no profesionales y sucesiones indivisas domiciliadas en el país, que perciban rentas de cuarta categoría, solamente por actividades de oficio.
- Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL).

Este régimen está dirigido a las personas naturales que realizan ventas de mercaderías o servicios a consumidores finales, también se pueden acoger personas que desarrollan un oficio, Si una persona o empresario se acoge a este régimen, debe realizar sus actividades en un solo establecimiento, solamente emitirá boletas y tiques de máquinas registradoras como comprobantes de pago y no podrá emitir facturas, este régimen permite a los pequeños comerciantes y productores, el pago de una cuota mensual que sería un pago mínimo de s/. 20.00 y un pago máximo de s/. 50. 00, el IGV está incluido en la única cuota que se paga en este régimen.

¿Quiénes se pueden acoger al nuevo rus?

El acogimiento al presente régimen se efectuara de acuerdo a lo siguiente:

- a. El contribuyente podrá acogerse únicamente al momento de inscribirse en el registro único de contribuyentes (RUC).
- b. Tratándose de contribuyentes que provengan del régimen general, régimen especial:
 - Deberán de declarar y pagar la cuota correspondiente al periodo en que se efectúa el cambio de régimen dentro de la fecha de vencimiento.
 - Haber dado de baja hasta el último día del periodo al que se efectúa el cambio de régimen a: los comprobantes de pago que tengan autorizados (que den derecho al crédito fiscal o que sustenten gastos para efecto tributario), establecimientos anexos que tengan autorizados.

De existir saldo a favor del IGV pendiente de aplicación o pérdida de ejercicios anteriores, estas se perderán una vez producido el acogimiento al Nuevo RUS.

Objetivo

Facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias estableciendo un régimen tributario promocional para las pequeñas y micro empresas

¿Quiénes no pueden acogerse al nuevo RUS?

No pueden acogerse al nuevo rus, aquellos contribuyentes que:

- a. Presten el servicio de transporte de carga de mercancías, siempre que sus vehículos tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM dos

(toneladas métricas).

- b. Presten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- c. Efectúen y/o tramiten algún régimen, operación o destino aduanero; excepto los contribuyentes cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera, quienes podrán realizar importaciones definitivas que no excedan de US\$ 500 (quinientos dólares americanos) por cuatrimestre calendario, de acuerdo con lo señalado en el Reglamento.
- d. Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
- e. Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realicen actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediarios de seguros.
- f. Sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- g. Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.
- h. Realicen venta de inmuebles.
- i. Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.
- j. Entreguen bienes en consignación.
- k. Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- l. Realicen alguna de las operaciones gravadas con el Impuesto Selectivo al

Consumo.

m. realicen operaciones afectas al impuesto a la venta del arroz pelado.

(Bernilla Poma)

¿Cuáles son las obligaciones tributarias que origina?

Todo contribuyentes incorporados a este régimen deben:

Inscribirse en el RUC.

¿Qué es el ruc?

Es el registro único de contribuyente, (RUC) es el que contiene los datos de las actividades económicas e información de los sujetos inscritos. El ruc es único y consta de once dígitos, y es obligatorio su uso en toda declaración o tramite que se realice.

¿Quiénes deben inscribirse?

Toda persona natural identificada con su DNI con o sin negocio (comerciantes, profesionales independientes, etc), que realice actividades económicas por las que deba pagar tributos, eso incluye a la importación y exportación.

Para poder inscribirse en el registro único de contribuyentes (ruc) se debe de ir al centro de servicios al contribuyente (sunat) en donde se debe presentar el DNI original vigente, se solicitar autorización de impresión y entregar comprobantes de pago. Para que sustenten las compras y ventas de bienes o prestación de servicios.

Comprobantes de pago que se deben entregar

Sólo deberán emitir y entregar boletas de venta, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que no permitan ejercer el derecho al crédito fiscal ni ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios, u otros documentos que expresamente les autorice el Reglamento de Comprobantes de Pago aprobado por la SUNAT. (sunat)

La inclusión en el Régimen General operará a partir del mes de emisión del primer comprobante no autorizado, sin perjuicio de las sanciones correspondientes según el Código Tributario. (Deperu, 2015)

En este régimen está prohibida la emisión de facturas, pero es posible solicitar la autorización de impresión de tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras. Para ello, deberás inscribir la máquina registradora con el formulario N° 809 de “Máquinas Registradoras” en los centros de Servicios al Contribuyente o dependencias de la SUNAT.

Libros Contables

Los sujetos del Nuevo RUS no se encuentran obligados a llevar libros y registros contables, sin embargo deben conservar los comprobantes de pago que hubieran emitido y aquellos que sustenten sus adquisiciones en orden cronológico.

Base Legal: Artículos 20 y 22 del Decreto Legislativo N° 937

Obligaciones básicas en el NRUS

- a. pagar la cuota mensual hasta la fecha de vencimiento según último dígito de RUC.

- b. emitir y entregar solo boletas de venta y/o tickets o cintas emitidas por maquinas registradora.
- c. por las ventas menores o iguales a s/. 5.00 no hay obligación de emitir boleta de venta a no ser que el comprador lo solicite.
- d. Al final de cada día emitir una sola boleta de venta, en la que sume el total de las ventas iguales o menores a S/.5. 00 por las que no se hubiera emitido comprobante.
- e. Sustentar sus compras con: facturas, tickets o cintas emitidas por máquina registradora, recibos de luz, agua y/o teléfono, recibo de arrendamiento, entre otro.
- f. Archivar los comprobantes de pago que sustenten sus compras y ventas que son de hasta s/. 96.000 anuales u s/. 8,000 mensuales.

Régimen Especial de Renta (RER)

¿Qué es el RER?

Es un régimen tributario dirigido a personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas domiciliadas en el país, que obtengan renta de tercera categoría provenientes de:

- a. **Actividades de comercio y/o industria:** a la venta de bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.
- b. **Actividades de servicios:** entendiéndose por tales a cualquier otra actividad no señalada expresamente en el inciso anterior.

¿Cómo acogerse al régimen especial de renta – RER?

Se debe de tener en presente lo siguiente:

- a. Tratándose de contribuyentes que inicien actividades, el acogimiento se realizara únicamente con declaración y pago de la cuota que corresponda al periodo de inicio de actividades declarado en el registro único de contribuyentes (RUC).
- b. tratándose de contribuyentes que provengan del régimen general (RG) o del nuevo régimen único simplificado (rus), el acogimiento se realizara únicamente con ocasión de la declaración y pago de la cuota que corresponda al periodo en que se efectúa el cambio de régimen y siempre que se efectué en la fecha de su vencimiento.

¿Quiénes pueden acogerse a la RER?

De acuerdo al art.117 del TUO del impuesto a la renta, podrán acogerse al Régimen Especial, las empresas dedicadas al comercio, producción de bienes, servicios.

El RER está dirigido a personas naturales y jurídicas que realizan actividades de servicios, comercio, industria, producción, manufactura y extracción de recursos naturales (incluidos la crianza de animales y cultivos).

¿Quiénes no pueden acogerse al RER?

No pueden acogerse al presente Régimen las personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas, domiciliadas en el país, que incurran en cualquiera de los siguientes supuestos:

Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus ingresos netos superen los S/. 525,000.00 (quinientos veinticinco mil y 00/100 Nuevos Soles).

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

Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad acumuladas supere los S/. 525,000.00 (quinientos veinticinco mil y 00/100 Nuevos Soles).

Tampoco pueden acogerse al RER los sujetos que:

- a. Realicen actividades que sean calificadas como contratos de construcción según las normas del Impuesto General a las Ventas, aun cuando no se encuentren gravadas con el referido Impuesto.
- b. Presten el servicio de transporte de carga de mercancías siempre que sus vehículos tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM (dos toneladas métricas), y/o el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
- c. Organicen cualquier tipo de espectáculo público.
- d. Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediarios de seguros.

- e. Sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
- f. Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.
- g. Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.
- h. Realicen venta de inmuebles.
- i. Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- j. Realicen las siguientes actividades, según la revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU aplicable en el Perú según las normas correspondientes.
- k. Actividades de médicos y odontólogos.
- l. Actividades veterinarias.
- m. Actividades jurídicas.
- n. Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría, asesoramiento en materia de impuestos.
- o. Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico.
- p. Actividades de informática y conexas
- q. Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.

¿Cuál es el importe de la declaración mensual renta (régimen especial) e IGV?

Los contribuyentes que se acojan al RER, deben cumplir con declarar y pagar mensualmente el Impuesto a la Renta (Régimen Especial) y el IGV, de acuerdo a las siguientes tasas:

Tributo	Tasa	Medios para la declaración y pago
Impuesto a la Renta Tercera Categoría	Todos los contribuyentes acogidos a RER pagaran una cuota de 1.5% de sus ingresos mensuales	PDT IGV/ Renta mensual o formulario N° 621
Impuesto General a las Ventas	18 % (16% + 2% de impuesto de promoción municipal)	

¿Qué tipo de comprobantes de pago pueden emitir los del RER?

- Boletas de venta.
- Facturas, Factura Electrónica.
- Tickets emitidos por máquinas registradoras que no dan derecho al crédito fiscal ni puedan utilizarse para sustentar gastos.
- guía de remisión remitente.
- guía de remisión transportista.
- otros comprobantes autorizados por el reglamento de comprobantes de pago.

Tributos que están afectos del RER

- Impuesto a la renta: pago de cuota mensual equivalente al 1.5% de sus ingresos netos mensuales.

- Impuesto general a las ventas IGV(incluyendo el impuesto de promoción municipal).
- Es Salud (9%) y ONP(13%).

Libros Contables que están obligados a llevar

Las operaciones económicas de la empresa se registran en los siguientes libros de contabilidad:

- Registro de compras.
- Registro de ventas e ingresos.
- Planilla Electrónica PDT 601 en caso de tener trabajadores dependientes.

Declaración Jurada Anual de Inventario: Correspondiente al inventario realizado el último día del ejercicio anterior.

Régimen MYPE Tributario (RMT)

Personas comprendidas

En este régimen comprende a Personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, las asociaciones de hecho de profesionales y similares que obtengan rentas de tercera categoría, domiciliadas en el país cuyos ingresos netos no superen las 1 700 UIT en el ejercicio gravable.

(Sunat, 2016)

Personas no comprendidas

- a. Quienes tengan vinculación directa o indirecta en función al capital con otras personas naturales o jurídicas y cuyos ingresos netos anuales en

conjunto superen 1 700 UIT.

- b. Sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento permanente en el país de empresas constituidas en el exterior.
- c. Quienes en el ejercicio anterior hayan obtenido ingresos netos anuales superiores a 1 700 UIT
- d. Tendrán vinculación directa:
- e. Una persona natural o jurídica posea más del 30% de capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.
- f. Más del 30% del capital de dos o más personas jurídicas pertenezca a una misma persona natural o jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.
- g. El capital de dos o más personas jurídicas pertenezca en más del 30% a socios comunes a éstas
- h. También se considera que existe vinculación cuando en cualquiera de los casos señalados en los dos primeros literales la proporción del capital indicada en los mismos pertenezca a cónyuges entre sí. (Sunat, 2016)

Acogimiento al Régimen Mype Tributario (RMT)

- a. De iniciar actividades, podrá acogerse con la declaración jurada mensual del mes de inicio de actividades, efectuada dentro de la fecha de su vencimiento.
- b. Si proviene del NRUS, podrá acogerse en cualquier mes del ejercicio gravable, mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda.

- c. Si proviene del RER, podrá acogerse en cualquier mes del ejercicio gravable, mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda.
- d. Si proviene del Régimen General, podrá afectarse con la declaración del mes de enero del ejercicio gravable siguiente.

Además, por el año 2017, la SUNAT incorporará de oficio a los contribuyentes que al 31.12.2016 hubieren estado tributando en el Régimen General y cuyos ingresos netos del ejercicio 2016 no superaron las 1,700 UIT, salvo que por el período de enero de 2017 se hayan acogido al Nuevo RUS (NRUS) o al Régimen Especial de Renta (RER), con la declaración correspondiente al mes de enero del 2017, sin perjuicio que la SUNAT pueda en virtud de su facultad de fiscalización incorporar a estos sujetos en el Régimen General de corresponder. (Sunat, 2016)

Obligación de Ingresar al Régimen General

Los sujetos del RMT que en cualquier mes del ejercicio gravable, superen el límite de 1700 UIT de ingresos netos o incurran en algunos de los siguientes supuestos:

- a. Tengan vinculación directa o indirecta en función al capital con otras personas naturales o jurídicas y cuyos ingresos netos anuales en conjuntos superen 1 700 UIT.
- b. Sean sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento permanente en el país de empresas constituidas en el exterior.

Determinarán el impuesto a la renta conforme al Régimen General por todo el ejercicio gravable, sin incluir los meses del ejercicio en el que estuvo

acogido al Nuevo RUS o Régimen Especial. (Sunat, 2016)

Inclusión de Oficio al Régimen Mype Tributario (RMT) por parte de SUNAT

Si se detecta a sujetos que realizan actividades generadoras de obligaciones tributarias y que no se encuentran inscritos en el RUC, o que estando inscritos no se encuentran afectos a rentas de tercera categoría debiéndolo estar, o que registren baja de inscripción en dicho registro, se procederá de oficio a inscribirlos al RUC o a reactivar el número de registro, según corresponda, y acogerlos en el RMT siempre que:

- a. Su inclusión no corresponda al Nuevo RUS, y,
- b. Se determine que no tengan vinculación directa o indirecta en función al capital con otras personas naturales y jurídicas y que no tengan ingresos netos anuales en conjunto que superen 1 700 UIT, y
- c. No sean sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento permanente en el país de empresas constituidas en el exterior.
- d. Sus ingresos no superen el límite de 1700 UIT.

La inclusión operará a partir de la fecha de generación de los hechos determinados por la SUNAT, la que podrá ser incluso anterior a la fecha de la detección, inscripción o reactivación de oficio.

En caso no corresponda su inclusión al RMT, la SUNAT deberá afectarlos al Régimen General. (Sunat, 2016)

Declaración y Pago de Impuestos

La declaración y pago de los impuestos se realizará mensualmente de acuerdo

al plazo establecido en los cronogramas mensuales que cada año la SUNAT aprueba, a través de los siguientes medios:

- a. Formulario Virtual N° 621 - IGV - Renta Mensual;
- b. Formulario Virtual Simplificado N° 621 IGV - Renta Mensual;
- c. Declara Fácil
- d. PDT. 621. (Sunat, 2016)

Impuestos a pagar

Deberá pagar los impuestos siguientes:

- **Impuesto a la Renta**

Pagos a cuenta, se determina conforme a lo siguiente:

INGRESOS NETOS ANUALES	PAGOS A CUENTA
HASTA 300 UIT	1%
> 300 HASTA 1700 UIT	COEFICIENTE O 1.5%

Además, deberá presentar declaración jurada anual para determinar el impuesto a la renta, de acuerdo con tasas progresivas y acumulativas que se aplican a la renta neta:

El Código del Tributo es 3121

Pueden suspender sus pagos a cuenta y/o modificar su coeficiente conforme lo señala el artículo 85° de la Ley del Impuesto a la Renta.

Además, deberá presentar declaración jurada anual para determinar el impuesto a la renta, de acuerdo con tasas progresivas y acumulativas que se aplican a la renta neta:

RENDA NETA ANUAL	TASAS
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29.50%

Los sujetos del RMT determinarán la renta neta de acuerdo a las disposiciones del Régimen General contenidas en la Ley del Impuesto a la Renta y sus normas reglamentarias, por lo que tienen gastos deducibles. (Sunat, 2016)

- **Impuesto General a Las Ventas**

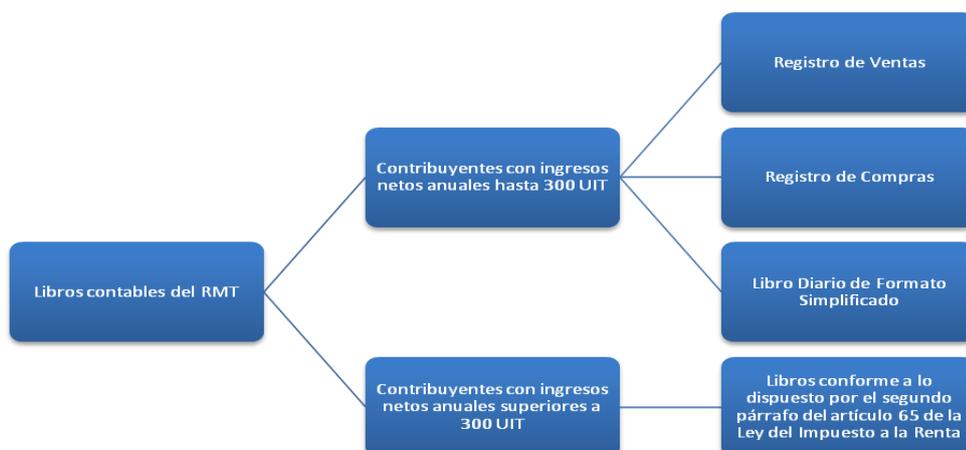
Este impuesto grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere.

Se aplica una tasa de 16% en las operaciones gravadas con el IGV. A esa tasa se añade el 2% del Impuesto de Promoción Municipal (IPM)

$IGV = \text{Valor de Venta} \times 18\%$

$\text{Valor de Venta} + IGV = \text{Precio de Venta.}$ (Sunat, 2016)

Libros Contables del Régimen Mype Tributario (RMT)



Fuente: (Sunat, 2016)

Régimen General (RG):

¿Quiénes están comprendidos?

Aquellas personas que realicen actividades empresariales o de negocios, entre ellas: personas naturales, personas jurídicas, sucesiones indivisas, sociedades conyugales que opten tributar como tal y las asociaciones de hecho de profesionales y similares. En este régimen tributario se pueden acogerse todo tipo de empresas. Como también se pueden inscribirse las pequeñas empresas, de Personas Naturales o de Personas Jurídicas. Las micro pequeña empresa pueden escoger esta opción desde el comienzo de sus actividades económicas.

(Sunat)

Obligaciones que se debe cumplir

- a. Emitir comprobantes de pago en las ventas o servicios y solicitarlos en las compras que realice. Puede emitir los siguientes comprobantes de pago:
Facturas, boletas de venta, tickets, liquidación de compra, nota de crédito, nota de débito, guías de remisión, entre otros.
- b. Llevar libros contables (Si los ingresos son menores a 100 UIT, deberá llevar Registro de Ventas e Ingresos, Registro de Compras, Libro de Inventario y Balances, Libro de Caja y Bancos y Registro de Activos Fijos. De ser mayores a 100 UIT, deberá llevar contabilidad completa.
- c. Presentar la declaración pago mensual y la declaración jurada anual del Impuesto a la Renta en la forma, plazo y lugar que la SUNAT establezca.
- d. Efectuar las retenciones a sus trabajadores (dependientes e independientes) y otras acciones que señale le ley.

¿Cómo se declaración y pago de impuesto?

Deberán ser efectuados dentro de los primeros tres meses del año siguiente, utilizando el Programa de Declaración Telemática (PDT) que aprueba la SUNAT mediante Resolución de Superintendencia.

- Los pagos mensuales pueden realizarse utilizando el Programa de Declaración Telemática (PDT) que, igualmente aprueba la SUNAT mediante Resolución de Superintendencia.
- Este régimen comprende el cumplimiento de los impuestos, el impuesto a la renta y el impuesto general a las ventas.

Impuesto a la renta

El impuesto se determina al finalizar el año. La declaración y pago se efectúa dentro de los tres primeros meses del año siguiente, teniendo en cuenta el cronograma de vencimientos aprobado por SUNAT. Cabe señalar que debe realizar pagos a cuenta mensuales, los cuales serán deducibles de la regularización anual explicada en el anterior párrafo.

Impuesto general a las ventas (IGV)

El IGV es el tributo que se paga por las ventas o servicios que se realiza, La tasa del IGV es de 16% que con el 2% correspondiente al Impuesto de Promoción Municipal, hace un total de 18%.

El IGV a pagar en cada mes se determina restándole al impuesto bruto el crédito fiscal originado en las compras realizadas en dicho periodo.

Tratándose de importaciones y utilización de servicios en el país prestados por sujetos no domiciliados, el impuesto a pagar es el Impuesto Bruto.

La declaración y pago del IGV se realiza mensualmente hasta la fecha indicada en el cronograma de la sunat, en base al último dígito del RUC.

Comprobantes de pago:

- Boletas de venta
- Facturas
- Guías de remisión remitente
- Tickets
- Liquidación de compra
- Notas de crédito
- Notas de débito
- Guías de remisión (para sustentar el traslado de bienes).

Libros de Contabilidad que se deben llevar:

Las empresas que tengan ingresos brutos anuales menores a las 150 UIT tienen que llevar como mínimo los siguientes libros:

- Libro Diario de Formato Simplificado.
- Registro de Compras.
- Registro de Ventas.

Las empresas que tengan ingresos mayores 150 UIT deberán de llevar contabilidad completa, que incluye:

- **Libros societarios**
 - Libro de Actas.
 - Registro de acciones

- **Libros contables**
 - Libro Diario.
 - Libro Mayor.
 - Libro Inventarios y Balances.

- **Libros y registros auxiliares**
 - Libros, Caja y Bancos.
 - Libro de remuneraciones (sueldos y/o salarios).

En caso de tener trabajadores dependientes

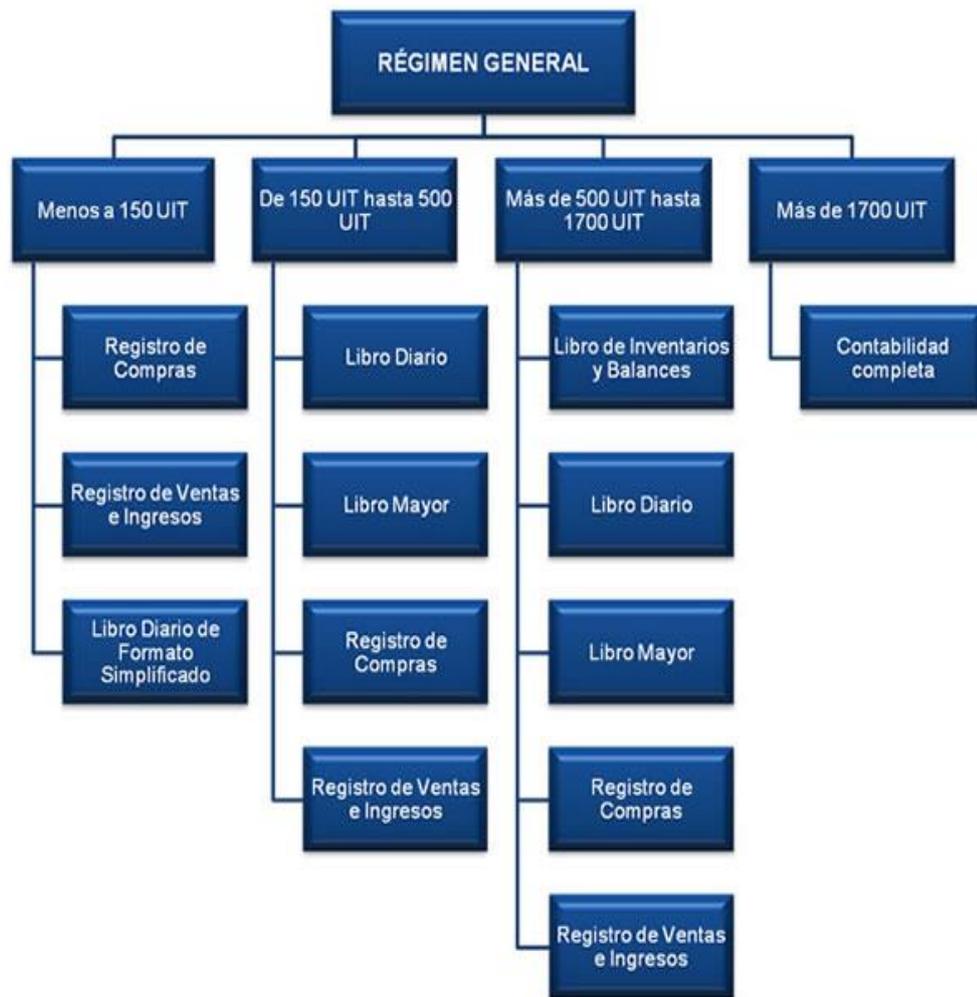
- Registro de Inventario Permanente en unidades físicas. (en caso de superar las 500 UIT de ingresos brutos anuales).
- Registro de Compras.
- Registro de ventas.

En ambos casos los libros deberán estar legalizados por un notario y de no ser posible por el Juez de Paz Letrado y/o Jueces de Paz.

Respecto a los libros que deben llevar los contribuyentes del régimen general

En lo que respecta al Régimen General, el artículo 65 de la Ley del Impuesto

a la Renta, así como la Resolución de Superintendencia N° 234-2006/SUNAT y modificatoria, disponen tramos en función a los ingresos brutos anuales, a efectos de determinar la obligación del llevado de los libros y registros, los cuales se detallan a continuación: (Maldonado Ortega, 2014)



Sujetos obligados a llevar los libros de manera electrónica partir del 2016

La Resolución de Superintendencia N° 361-2015/SUNAT estableció las reglas para considerar a los nuevos sujetos obligados a llevar Registros de Ventas e Ingresos y de Compras de manera electrónica a partir del 01 de

enero de 2016. Así, están obligados los sujetos que cumplan con las siguientes condiciones:

- Se encuentren inscritos en el RUC con estado activo al 01 de enero de 2016
- Se encuentren acogidos al Régimen General o Especial del Impuesto a la Renta
- Estén obligados a llevar los registros de acuerdo a lo dispuesto en la Ley del IGV
- No hayan sido incorporados al SLE-PLE
- No se hubieran afiliado al SLE-PLE y generado los registros en dicho sistema
- No hayan generados los registros en el SLE-PORTAL

Obligaciones de los sujetos que llevan Libros y/o Registros Electrónicos

De acuerdo a la Resolución de Superintendencia N° 361-2015/SUNAT se han incluido los cambios normativos que a continuación se detallan.

A partir del 1 de enero del 2016 los Principales Contribuyentes Nacionales, con ingresos mayores a 3,000 UIT (S/ 11'550,000) durante el año 2015, además del Registro de Ventas e Ingresos, Registro de Compras, Libro Diario y Libro Mayor, deberán llevar de manera electrónica los siguientes libros:

(sunat., 2016)

- Libro de Inventario Permanente en Unidades Físicas
- Libro de Inventario Permanente Valorizado
- Libro de Inventarios y Balances
- Registro de Costos

- Registro de Activos Fijos
- Registro de consignaciones

Asimismo, los contribuyentes del Régimen General o del Régimen Especial de Renta, con ingresos iguales o mayores a 75 UIT (S/ 288,750) durante el año 2015, a partir de enero 2016, deberán llevar de manera electrónica el Registro de Ventas e Ingresos y el Registro de Compras.

Sujetos que llevan libros y/o registros electrónicos de manera voluntaria

El contribuyente que no se encuentre incorporado u obligado, puede optar por llevar sus libros de manera electrónica, a través del Programa de Libros Electrónicos (PLE), o desde el Portal de la SUNAT.

Efectos del llevado de libros y registros electrónicos

Los contribuyentes que lleven sus Libros y/o Registros Electrónicos en el SLE-PLE adicionalmente al llevado de los Libros y/o Registros que les corresponda, deberán:

- Presentar mensualmente ante la SUNAT la información en detalle de los comprobantes de pago y documentos autorizados que se anotaron en el Registro de Ventas e Ingresos y en el Registro de Compras, lo cual se cumple automáticamente al generar el Resumen correspondiente, a través del Programa de Libros Electrónicos - PLE.
- Cerrar los Libros y/o Registros llevados en forma manual o en hojas sueltas o continuas, previo registro de lo que corresponda anotar en el mes anterior al de su incorporación, obligación o afiliación al Sistema o, en el

ejercicio precedente a ésta, según sea el caso.

Antes del 1 de enero del 2016, era necesario realizar el proceso de afiliación. Sin embargo, a partir de dicha fecha quienes deseen llevar de manera voluntaria sus libros en forma electrónica, podrán generarlos sin afiliarse previamente, y se considerará que se llevan a través de esa forma, desde el primer periodo que genere el Resumen de alguno de los libros y/o registros.

Régimen laboral en las MYPES

Este régimen laboral tiene como finalidad promover la formalización y desarrollo de las micro empresas, y al acceso al empleo decente de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas, así como a los derechos socio laborales. ley Mype ordenado y aprobado mediante:

Decreto Supremo N° 007 – 2008-TR el cual fue modificado por la ley N° 30056 ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

El régimen laboral está constituido por los beneficios laborales contemplados en la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial y se aplica solo a la micro y pequeña empresa que cumplan con las características establecidas en la ley y que se encuentren debidamente registradas en la REMYPE (Registro Nacional de Micro y Pequeñas Empresas).

El régimen laboral comprende los siguientes derechos:

- Jornada de trabajo
- Remuneraciones

- Descansos remunerados
- Vacaciones
- Indemnización por despido arbitrario

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Fuente: (sunat)

Régimen Laboral Especial de la microempresa

La remuneración de un trabajador de una Micro o Pequeña Empresa asciende:

- Remuneración mínima vital (RMV) era de S/750.00 desde junio del 2012 hasta el 2016. Posteriormente la Remuneración mínima vital (RMV) fue de S/. 850.00 desde el 1 de mayo del 2016. (RPP Noticias, 2016).
- Y en el 2017 el ministro de trabajo indica que se evaluara el incremento, del aumento de la Remuneración Mínima Vital (RMV) pero no asegura que ello vaya a ocurrir, debido a que en el 2017 el incremento del producto bruto interno (PBI), es menor a la del 2016, por lo que si no hay crecimiento económico en el 2017, no existirá crecimiento en la Remuneración Mínima Vital (Puntriano, 2017)

Remype (registro nacional de micro y pequeñas empresas).

Como inscribirse en la REMYPE

Los que pueden registrarse en el **REMYPE** son solamente las microempresas y pequeñas empresas. Es decir que si se tiene entre 1 a 100 colaboradores y facturas hasta S/. 6'290.000 al año en ventas, uno ya puede registrar a la empresa.

Requisitos para registrarse en el remype

- Contar al menos con un trabajador. En el caso de las **MYPE** constituidas por persona natural o EIRL, el encargado no cuenta como trabajador.
- Cumplir con las características de las **MYPE** (número de trabajadores y ventas). Se considera el promedio de trabajadores de los 12 últimos meses

calendarios.

- No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica, que en conjunto no cumplan con las características de la **MYPE**. Por ejemplo, ser una MYPE que conforma un grupo empresarial más grande, con evidentes conexiones de gestión.
- Contar con RUC y Clave SOL, que es importante para realizar cualquier tipo de operaciones en línea del portal de la Sunat. (Pymex)

¿Qué es el régimen general del impuesto a la renta?

Es un régimen tributario que comprenden las personas naturales y jurídicas, que generan rentas de tercera categoría (provenientes del capital de trabajo o de la aplicación de ambos factores).

Medios y lugar para presentar la declaración y pago de tributos

Debe presentar sus Declaraciones Pago IGV - Renta todos los meses, a través del PDT N° 621 o el Formulario N° 119, según corresponda, de acuerdo con la fecha que señala el cronograma de pagos, según su último dígito del RUC. Asimismo, de tener trabajadores dependientes, debe presentar sus Declaraciones Pago retenciones del impuesto a la renta de 4ta y/o 5ta categoría, contribuciones al ESSALUD y aportaciones a la ONP a través del PDT Planilla Electrónica – Formulario Virtual N° 601. En el caso de las contribuciones al ESSALUD, podrá usar el Formulario N° 402, siempre que no se encuentre obligado a usar el PDT.

Lugares de presentación y pago:

Principales Contribuyentes:

En la dependencia que la SUNAT le ha designado para la presentación de sus declaraciones.

A través del módulo SUNAT Operaciones en Línea- SOL de SUNAT Virtual, para la presentación y pago mediante el PDT.

Medianos y Pequeños Contribuyentes:

En las sucursales y agencias de la red bancaria autorizadas, para la presentación y pago mediante el PDT o Formulario.

A través del módulo SUNAT Operaciones en Línea- SOL de SUNAT Virtual, para la presentación y pago mediante el PDT. Para ello, es necesario que previamente haya solicitado su Clave SOL en los Centro de Servicios al Contribuyente de la SUNAT. (Deperu.com)

Régimen Laboral General para las MYPES

- **Remuneración:** mínima
- **Jornada-horarios:** 8 horas diarias o 48 horas semanales.
- **Jornada nocturna** (Entre las 10:00 p.m. a 6:00 a.m.): Su remuneración no puede ser inferior a la Remuneración Mínima Vital más una sobretasa equivalente al 35% de esta.
- **Descanso semanal:** 24 horas y pago por sobretiempo.

- **Vacaciones:** El trabajador tiene derecho a 30 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio. Estas pueden reducirse de 30 días a 15 días.
- **Seguro social:** Trabajador es asegurado regular.
- **Pensiones:** El trabajador decide el sistema pensionario
- **Seguro de salud:** ESSALUD 9% de la remuneración, lo aporta en su integridad el empleador.
- **Gratificaciones:** Se otorga dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a una remuneración completa por cada oportunidad, y se pagará por mes calendario completo laborado.
- **Compensación por tiempo de servicios (cts):** Una remuneración mensual, depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).
- **Asignación familiar:** 10% de la remuneración mínima vital, tengan a su cargo uno o más hijos menores de 18 años y hasta 24 años en caso de que el hijo al cumplir la mayoría de edad este cursando estudios superiores.
- **Indemnización por despido arbitrario:** En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como

indemnización una remuneración y media por cada mes dejado de laborar, en caso sea un contrato a plazo determinado, y le tocará una remuneración y media por cada año de trabajo en caso sea un contrato indeterminado; en ambos casos con un máximo de 12 remuneraciones.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definición Micro y pequeña empresa (Mypes).

Una micro o pequeña empresa es una entidad manejada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier organización o gestión empresarial, que desarrolle actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Además de generar y dar acceso a un empleo decente.

El Perú es un país de emprendedores, está entre los puestos más altos de Latinoamérica. El emprendedor es aquella persona que posee ideas, las ve como oportunidades, y da todo de uno mismo para hacerla realidad. Los emprendedores tienen visión, pasión, determinación, y persistencia, en la actualidad en el Perú, las micros y pequeñas empresas son las que aportan, cerca del 40% del Producto Bruto Interno, siendo de gran importancia para el crecimiento económico del país. En conjunto, las MYPES son las que generan el 47% del empleo en América Latina, siendo una de las características más sobresaliente de este tipo de empresas. (ASEP, 2015)

Conforme las MYPES van progresando, nuevas aparecen. Esto activa nuestra economía. Debido a que las Mypes desaparecen en menos de un año; las que resistan este período se volverán más influyentes en el mercado, ampliando su

capacidad de producción, por lo que requerirán de más manos de obra y contribuirán con mayores tributos al estado. Las pequeñas y medianas empresas son el eje de desarrollo por la capacidad de generar empleos, y por su adaptación a los constantes cambios del mercado no obstante las MYPEs, normalmente necesitan el apoyo de entidades financieras bancarias y no bancarias para el crecimiento y mejoramiento de sus negocios sin embargo las altas tasas de interés son un obstáculo para el mejoramiento de su negocio. Las pequeñas y medianas empresas tienen tamaños y características propias:

Régimen Laboral Aplicable A La Micro Y Pequeña Empresa

Los requisitos que deben cumplir las empresas que desean acogerse al Régimen Mypes son los siguientes:

El número de trabajadores:

	TRABAJADORES	VENTAS ANUALES
microempresa	1 a 10 trabajadores	monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)
pequeñas empresas	1 a 100 trabajadores.	monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Fuente: (Saavedra Pintado, 2015).

El importe de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT), en el año 2017: cuatro mil cincuenta y 00/100 soles (S/. 4,050.00). (Peruano, 2016)

Las MYPEs principalmente en su mayoría se dedican a actividades comerciales y la mayoría de ellas se encuentran en Lima, las mypes son un sector joven de emprendedores con ideas innovadoras que están dispuestos a asumir distintos riesgos para su crecimiento, conforme las mypes van creciendo nuevas mypes van apareciendo. Los empresarios al no tener créditos financieros han tenido que iniciar sus negocios con un capital propio dándoles buenos resultados y favoreciéndoles en su crecimiento empresarial, así mismo las mypes son adaptables a los cambios, siendo los mayores potenciadores del crecimiento económico del país, además de generar empleos.

Clases de microempresas

- **Micro empresa de sobrevivencia:** Son aquellas empresas que no se dedican a actividades de transformación de materiales, sino que estas empresas tienen la urgencia de obtener ingresos, buscando oportunidades para poder competir contra las demás empresas para ello utilizan estrategias como de ofrecer sus productos con precios que a duras penas sobrepasan sus costos. En estas empresas de sobrevivencia los dueños hacen uso indeterminado del dinero y de sus productos.
- **Micro empresas de subsistencia:** Las microempresas de subsistencia son aquellas empresas que logran recuperar su capital sin generar utilidades o ganancias, Estas empresas proporcionan un flujo de caja vital.

- **Micro empresas en crecimiento:**

Las microempresas en crecimiento son las empresas que generan utilidades, manteniendo su capital original e invertirlo para poder expandirse ayudando en el crecimiento de la empresa.

Importancia de las microempresas

Las pequeñas y medianas empresas son de gran importancia ya que son fundamentales para la economía peruana, además de contribuir con la creación de empleo, disminuyendo la pobreza y el incrementación del producto bruto interno del país. El crecimiento del producto bruto interno peruano, del 2010 al 2014 fue del 5,8% y el incremento de las pequeñas y medianas empresas fue de 6,68%. En lo referente al número de empresas las pequeñas y medianas empresas representan el 99.5% y la gran empresa 0.5% del total. (Zúñiga Q., 2015)

Las pequeñas y medianas empresas son importantes en la economía peruana, pero también se debe indicar que todavía no están listas para su participación en lo que se refiere a la comercialización internacional ya que el nivel de su tecnología no les permitirá adaptarse a los nuevos flujos de información.

La importancia de las mypes se basa en:

En la actualidad las mypes son importantes dentro de la estructura productiva del Perú.

- Aportan puestos de trabajo

- Generan ingresos
- Disminución de pobreza
- Impulsan la fuerza empresarial emprendedora
- Son fuente de desarrollo
- Ayudan con el crecimiento económico

Venta de Repuestos Para Vehículos

Los repuestos o autopartes son piezas que se reemplazan, y que ya están en mal estado debido al uso.

Un auto otorga una gran sensación sobre todo cuando es nuevo, además de ser de gran ayuda al momento de movilizarnos, tanto dentro como fuera de la ciudad, pero deja de ser bonito y agradable cuando comienza a tener problemas a la hora del funcionamiento, y llega la hora de llevarlo para que lo reparen.

Cuando esté presenta fallas o desgastes en alguna de sus piezas, a causa del uso del vehículo, todo auto necesita un frecuente mantenimiento y una reparación precisa donde sea necesario cambiando las piezas en mal estado.

Los repuestos son de gran ayuda y son los salvavidas para un auto, ya que si no hubiera dichas piezas, un auto se volvería inútil y sin uso tendría que ser remplazado, los repuestos son las piezas que remplazan a las que están en mal estado, alargando la vida y funcionamiento de un vehículo.

Sistemas con mayor desgaste en un vehículo

Enumeremos algunos de los sistemas de mayores desgates:

- **Sistema eléctrico:** El sistema eléctrico automotriz se encarga del encendido del motor, de su control y monitoreo para un funcionamiento óptimo, carga de la batería del automóvil durante el funcionamiento del motor, luces frontales y posteriores, luces de maniobras, generación de alto voltaje para producir chispas en las bujías, control de inyección del combustible al motor.

En el sistema eléctrico suele ser necesario remplazar:

- Los focos
 - Inyector de combustible
 - Sensores
 - Bomba de gasolina
 - Fusibles
-
- **Sistema de encendido:** el sistema de encendido es la que se encarga del correcto funcionamiento del vehículo, los sistemas de encendido generan la chispa necesaria para el encendido y para eso podemos encontrar:
 - La llave de contacto
 - Bobina
 - El condensador
 - El rotor
 - Bujías
 - Cables de bujía
 - Tapas de distribución

- Pre-calentadores

- **Sistema de embrague:** en este sistema es el que se encarga de la potencia del motor y hace posible que se detenga sin que el motor sea apagado, y se debe de remplazar lo que son:
 - los discos de embrague
 - Platos opresor
 - Collarines
 - Embragues hidráulicas (bombas)

- **Sistema de frenado:** El sistema de frenado disminuye la velocidad para que el vehículo se detenga y suele ser necesario remplazar:
 - los discos de freno
 - Bombas de freno
 - pastillas
 - zapatas

- **Sistema de suspensión:** en el sistema de suspensión mejora la estabilidad y se debe de remplazar:
 - los amortiguadores
 - rotulas
 - terminales

- **Sistema de motor:** en el sistema de motor es la que proporciona la potencia para su funcionamiento y se debe de remplazar:
 - los pistones
 - juego de anillos
 - juego de camisas
 - el juego de válvulas
 - guías de válvulas
 - retenes de válvula
 - metales bancada
 - biela, axiales
 - empaques de motor
 - bombas de aceite
 - bombas de agua
 - ejes de levas, etc.

Importancia de elegir bien los repuestos para un vehículo

Es vital y de suma importancia saber elegir bien los repuestos para un vehículo, ya que las nuevas piezas van a sustituir a las que ya están con desgaste o en mal estado ya sean por colisión o desgaste por el continuo uso. Los precios de los repuestos son de acuerdo a la procedencia del repuesto, existiendo una variedad de marcas para elegir, empezando por las originales seguidas por las alternativas.

- Las piezas originales no necesitan adaptación o ser modificadas para poder ser instaladas en los vehículos ya que encajan perfectamente en el

lugar correspondiente.

- Los repuestos alternativos son de diferentes procedencias, son de precios más cómodos, con una durabilidad menor a las originales. En ocasiones son usadas para ser acopladas, eso ocurre cuando no hay el repuesto requerido de algún modelo de vehículo.

Beneficios De Usar Repuestos Originales

Se puede alargar la vida útil de un vehículo comprando repuestos originales, y dándole un buen mantenimiento. Por lo que se debe tener en cuenta que los repuestos originales tienen calidad, garantía y durabilidad.

- **Calidad:** los repuestos originales han sido sometidos a pruebas de calidad, los repuestos son diseñados para reducir el ruido, vibración.
- **Garantía:** una falla ocasionada por el uso de un repuesto no original puede ser problemático ya que los proveedores de las autopartes no están dispuestos a aceptar responsabilidad por cualquier daño resultante.
- **Durabilidad:** todas las piezas de un vehículo trabajan con otras piezas, es por eso que al usar repuestos alternativos, pueden originar desgastes prematuros, reduciendo el rendimiento, para el que fueron diseñados. En ocasiones se recurre a repuestos alternativos para economizar, sin embargo existe la posibilidad de que dichos repuestos deban ser reemplazados más rápido.

2.3.2. Definición del financiamiento.

El termino financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito que suele ser usado para la apertura de un negocio, o para proyectos. se debe mencionar que la forma mas común obtener financiamiento es por medio de un préstamo. Los préstamos pueden ser de personas naturales y/o a través de créditos bancarios esta última es mediante tarjetas de crédito, permitiendo que el individuo pueda abonar a fin de mes, una cuota mínima o el monto q el decida para el pago de su deuda sin embargo se debe tener mucho cuidado y responsabilidad con este tipo de financiamiento ya que puede traer muchos problemas.

Se debe mencionar que el financiamiento no solo lo utilizan personas naturales o entidades sino que también la utilizan entes gubernamentales nacionales, regionales y municipalidades que optan por esta alternativa a fin de poder realizar proyectos de carácter público, ya sean construcciones o para pagos de ciertas obligaciones contraídas. (Definista, 2017)

2.3.3. Definición de capacitación.

La capacitación es un asunto continuo de enseñanza y aprendizaje, mediante el cual se puede lograr que un individuo adquiera o mejore sus habilidades, destrezas, valores o conocimientos teóricos y prácticos que le permitan mejorar su desempeño en sus ámbitos laborales ya sean internas o externas.

La capacitación de alguien que ya tiene conocimiento previo adquirido sea de nivel técnico o profesional. La capacitación es frecuente en la actualidad ya

que para adecuarse a la evolución tecnológica, científica y social.

La realización de cursos de capacitación empresariales, sirven para que el personal de una empresa puedan conocer mas sobre su ambiente de trabajo, sobre las condiciones del mercado, sobre la tecnología incorporada entre otras.

La capacitación son cursos, charlas o exposición de trabajos que se brindan a quienes imparten enseñanza formal, para que se informen y apliquen nuevas técnicas o conozcan los avances en su disciplina, la capacitación puede ser brindada a nivel pública o privada, de forma gratuita o de forma costosa.

(slideshare, 2013)

2.3.4. Definición de rentabilidad.

A pesar de que el termino de rentabilidad es utilizada de distintas formas. La rentabilidad hace referencia al sistema del rendimiento o a los beneficios, utilidades o ganancias que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión, luego de un determinado periodo de tiempo. (Kiziryan, 2015)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación será de tipo cuantitativo, descriptivo para la recolección de datos y la presentación de resultados se ha utilizado el modo estadístico e herramientas de medición.

3.2. Nivel de investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que se espera comprender, describir, registrar, analizar, las características principales del problema que se ha planteado.

3.3. Diseño de investigación

Para la presente investigación y para su elaboración se usó el diseño.

No experimental – descriptivo

3.3.1. No experimental.

No experimental por haber observado el fenómeno estudiado de la forma en que se mostró sin ser manipuladas deliberadamente las variables.

3.3.2. Descriptivo.

Se describe solamente las partes más principales de las variables, recolectando los datos en un tiempo único analizando su contexto dado.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población.

La población del estudio está constituida por 19 empresas comerciales de compra y venta de auto partes, los cuales se evaluó con criterios referentes al estudio.

3.4.2. Muestra

Se ha tomado a 19 mypes de la población para el estudio de esta investigación, la disposición de los gerentes que estuvieron disponibles al momento del estudio. La misma que será seleccionada de manera dirigida.

3.5. Definición y operación de las variables

variable complementaria	definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Financiamiento en las Mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito	Cuantitativa:
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto

		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria no bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria no bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si no
Capacitación en capacitación de las Mypes.	Son algunas características relacionadas	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si no

	al a capacitación del personal en las Mypes.	Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la	Nominal:

		capacitación mejora la competitividad de la empresa	Si No
Rentabilidad de las Mypes.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las Mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidas	Nominal: Si No

Fuente: estudiante

3.6. Técnica e instrumentos

3.6.1. Técnicas.

En el presente trabajo se ha empleado la técnica de la encuesta, de acuerdo al modelo que se ha adjuntado. Utilizándose también el programa Excel para la cuantificar los datos y la elaboración de las tablas.

Para lograr el objetivo se ha explicado previamente la posibilidad de que la investigación pueda servir para mejorar la legislación de las MYPEs en el futuro.

3.6.2. Instrumentos.

Para la presente investigación se aplicó una encuesta de 31 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la empresa, el empresario y las variables en estudio financiamiento, capacitación y rentabilidad.

3.7. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados se utilizara el análisis descriptivo.

Para la tabulación de los datos se utilizara el programa Excel.

3.8. Matriz de consistencia

Título	Problema	Objetivos	Variables	metodología
Caracterización del financiamiento	¿Cuál es la Característica principal	a. Objetivo general. Determinar y describir las	variable complementaria	Tipo de investigación Cuantitativo

<p>ento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, del distrito de Juliaca, provincia san Román</p>	<p>del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehiculos, del distrito de Juliaca, Provincia San Román?</p>	<p>principales características del financiamiento , la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos del distrito de Juliaca provincia San Román.</p>	<p>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes</p>	<p>Nivel de investigación descriptivo</p> <p>Diseño de investigación No experimental descriptivo</p> <p>Población constituida por 19 empresas comerciales</p> <p>Muestra será de manera dirigida Técnicas la técnica de la encuesta</p> <p>Instrumentos Cuestionario de 31 preguntas</p>
		<p>b. Objetivo específico. Para conseguir el objetivo general se a planteado objetivos específicos:</p>	<p>Financiamiento en las Mypes.</p>	
		<ul style="list-style-type: none"> • Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) 	<p>Capacitación de las Mypes.</p>	
		<ul style="list-style-type: none"> • Describir las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas 	<p>Rentabilidad de las Mypes.</p>	

		(MYPES)		
		<ul style="list-style-type: none"> • Describir las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPES). 		

3.9. Principios éticos

No aplica.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto a los representantes.

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	El 100% (19) de los representantes legales de la empresa son adultos.
Sexo	02	El 89% (17) de los representantes legales de la empresa son de sexo masculino y el 11% (2) de los representantes son de sexo femenino.
Grado de instrucción	03	El 26% (5) de los representantes legales tiene Secundaria Completa, otro 26% (5) de los representantes tienen Superior No Universitaria Completa, el 21% (4) de los representantes tiene Superior No Universitaria Incompleta, y un 26% (5) tiene Superior Universitaria Completa.
Estado civil	04	El 5% (1) de los representantes legales es soltero, el 74% (14) es casado, el 16% (3) conviviente, y el 5% (1) divorciado.
Profesión u ocupación	05	El 21% (4) de los representantes son profesionales, el 16% (3) son técnicos, y el 63% (12) comerciantes.

fuentes: tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (anexo 02)

4.1.2. Respecto a las MYPES.

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro	06	El 11% (2) de los empresarios se encuentra 3 años en el rubro, y el 89% (17) más de tres años.
Formalidad de las Mype	07	EL 100% (19) de las mypes son formales.
Número de trabajadores permanentes	08	El 53% (10) no tiene ningún trabajador permanente, el 42% (8) tiene un trabajador permanente, y el 5% (1) tiene dos trabajadores permanentes.
Número de trabajadores eventuales	09	El 84% (16) no tiene ningún trabajador eventual, el 11% (2) tiene un trabajador eventual, y el 5% (1) tiene dos trabajadores eventuales.
Motivos de formación de la mype	10	El 47% (9) se formó para obtener ganancias, el 21% (4) por subsistencia, y un 32% (6) se formó para obtener ganancias y subsistencia.

fuelle: tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (anexo 02)

4.1.3. Respecto al financiamiento.

CUADRO 03

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Cómo financia su actividad productiva	11	El 63% (12) financian su actividad productiva con financiamiento propio, y el 37% (7) con financiamiento de terceros.
A qué entidades recurre para obtener financiamiento	12	El 53% (10) han recurrido a entidades bancarias para obtener financiamiento, y un 47% (9) no recibieron financiamiento de ninguna entidad.
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito	13	El 26% (5) indicaron que las entidades bancarias les otorgaron mayores facilidades para la obtención de crédito, el 32% (6) indicaron que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades, y un 42% (8) indican que ninguna entidad.
Que tasa de interés mensual pago	14	El 100% (19) no especificaron la tasa interés mensual.
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	15	El 47% (9) indicaron que si les otorgaron el monto solicitado, el 5% (1) indico que no, y un 47% (9) no especifican ninguno.
Monto promedio del crédito otorgado	16	El 5% (1) indico que el crédito que se le otorgo fue entre S/1,000.00 a S/ 5,000.00, y un 95% (18) no especifican.
Tiempo de crédito solicitado	17	El 42% (8) indico que el crédito fue de corto plazo, el 16% (3) indico que el crédito fue de largo plazo, y un 42% (8) no especificaron.
En qué fue invertido el crédito financiero solicitado	18	el 79% (15) invirtió el crédito en capital de trabajo, el 5% (1) otros, y un 16% (3) no especifican.

fuentes: tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17 y 18 (anexo 02)

4.1.4. Respecto a la capacitación.

CUADRO 04

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero	19	El 84% (16) indico que no recibió capacitación, el 16% (3) no especifican si recibieron o no capacitación.
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años	20	El 100% (19) indico que no recibieron ninguna capacitación en los dos últimos años.
Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó Usted?	21	El 100% (19) indico que no recibieron ninguna capacitación.
El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?	22	El 58% (11) menciono que el personal de su empresa no recibió capacitación, y el 42% (8) no especifica
cantidad de cursos de capacitación del personal	23	El 100% (19) no especifican la cantidad de cursos.
En que años recibió más capacitación	24	El 100% (19) no especifican.
Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión	25	El 84% (16) si considera que la capacitación es un inversión, y un 16% (3) no especifican
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa	26	El 47% (9) si considera que la capacitación de su personal es relevante, y el 53% (10) no especifican.
En qué temas se capacitaron sus trabajadores	27	El 100% (19) no especifican ni precisan los temas

fuente: tablas 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26 y 27 (anexo 02)

4.1.5. Respecto rentabilidad.

CUADRO 05

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa	28	El 47% (9) si cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 32% (6) no ha mejorado la rentabilidad de su empresa, y un 21% (4) no precisa.
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial	29	El 79% (15) si cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial, y un 21% (4) no especifica.
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años	30	El 68% (13) si cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 21% (4)no cree que su rentabilidad haya mejorado, y un 11 % (2) no precisa.
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años	31	el 21% (4) si cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido, el 68% (13) no cree que la rentabilidad de su empresa haya disminuido, y un 11% (2) no precisa.

fuentes: tablas 28, 29,30 y 31 (anexo 02)

4.2. Análisis de Resultados

4.2.1. Respecto a los representantes.

- De las 19 MYPEs encuestadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades son entre los 26 y 60 años (ver tabla 01).
- El 89% de los representantes legales de la empresa son de sexo masculino y el 11% de los representantes son de sexo femenino (ver tabla 02), lo que en el rubro compra y venta de repuestos para vehículos las mypes son dirigidas por los varones.
- El 26% de los representantes legales tiene Secundaria Completa , otro 26% de los representantes tienen Superior No Universitaria Completa, el 21% de los representantes tiene Superior No Universitaria Incompleta, y un 26% tiene Superior Universitaria Completa (ver tabla 03), Lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por (Sanca Zapana , 2016) debido a que en su investigación el 18% de los representantes legales de las mypes poseen grado de instrucción superior no universitario completa, el 14% poseen superior no universitario incompleta, y el 68% superior universitario completo.
- En este rubro de estudios el 74% de los representantes son casados.

4.2.2. Respecto a las mypes.

- el 89% de los micro empresarios encuestados están en el rubro más de tres años (ver tabla 06), así mismo estos resultados coinciden a los

encontrados por (Dioses Pardo, 2015) donde la mayoría de los micro empresarios encuestados están en el rubro más de tres años.

- EL 100% (19) de las mypes son formales. (ver tabla 07)
- Así mismo según la tabla 10, El 47% se formó para obtener ganancias, y un 32% (6) se formó para obtener ganancias y subsistencia. (ver tabla 10)

4.2.3. Respecto al financiamiento

- La mayoría de los micro empresarios, financian su actividad productiva con financiamiento propio. (ver tabla 11)
- La mayoría de los micro empresarios que obtuvieron crédito financiero en los dos últimos años, invirtieron en capital de trabajo siendo el 79%. (ver tabla 18)

4.2.4. Respecto a la capacitación

- La mayoría de los representantes encuestados sustentaron que no recibieron ningún tipo de capacitación antes de recibir el crédito financiero. (ver tabla 19)
- La mayoría del personal de las mypes no recibió capacitación. (ver tabla 22)
- El 84% de los representantes si considera que la capacitación como empresario es una inversión. (ver tabla 25) estos resultados coinciden más o menos con los de (Sanca Zapana , 2016) donde el 93% de los representantes legales de las mypes dijeron que la capacitación es una inversión.

4.2.5. Respecto rentabilidad

- El 47% si cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 32% no ha mejorado la rentabilidad de su empresa, y un 21% no precisa. (ver tabla 28), estos resultados son parecidos a los de (Sanca Zapana , 2016) donde el 57% de los empresarios que el crédito recibido si mejoro su financiamiento.
- El 79% si cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial, (ver tabla 29) estos resultados son parecidos a los de (Dioses Pardo, 2015), y a los de en donde la mayoría de los micro empresarios manifestaron que la capacitación si mejora la rentabilidad.
- El 68% si cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado. (ver tabla 30), 3estos resultados son parecidos a (Sanca Zapana , 2016) donde el 79% de los representantes dijeron que la rentabilidad de sus empresas si habían mejorado.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a los Representantes

De los representantes legales de la empresa, el 100% son adultos, el 89% son de sexo masculino, el 74% es casado.

5.2. Respecto a las Mypes

El 89% se encuentra en el rubro más de tres años, el 100% son formales, la mayoría no tiene trabajadores, el 47% se formó para obtener ganancias.

5.3. Respecto al Financiamiento

El 63% financian su actividad productiva con financiamiento propio, El 53% recurrieron a entidades bancarias, el 42% indico que el crédito fue de corto plazo, el 79% invirtió el crédito en capital de trabajo.

5.4. Respecto a la Capacitación

El 84% indico que no recibió capacitación para el otorgamiento de crédito, El 58% menciona que el personal de su empresa no recibió capacitación, sin embargo El 84% si considera que la capacitación es una inversión.

5.5. Respecto a la Rentabilidad

El 47% si cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa, El 79% si cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial, y un 68% si cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado.

5.6. Recomendaciones

Una vez concluida la tesis, se recomienda a los futuros estudiantes interesados en este proyecto, la complementación y la profundización a más aspectos relacionados con las micro y pequeñas empresas (MYPEs).

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

- ... (31 de Enero de 2010). *Correo*. Obtenido de Textos: Epena:
<http://diariocorreo.pe/ciudad/de-2-mil-mype-solo-420-son-formales-259687/>
- buenas tareas*. (9 de octubre de 2012). Obtenido de
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Evolucion-De-Las-Mypes/5716049.html>
- Deperu*. (2015). Obtenido de Deperu: <http://www.deperu.com/contabilidad/nuevo-regimen-unico-simplificado-rus-324>
- RPP Noticias*. (1 de mayo de 2016). Obtenido de
<http://rpp.pe/peru/actualidad/remuneracion-minima-vital-sera-de-s-850-desde-este-domingo-1-de-mayo-noticia-958460>
- Aguilar, G. (2016). Capacitacion en la actualidad.
- Aguilar, M. (2004). <http://old.cies.org.pe/files/ES/Bol63/08-AGUILAR.pdf>. Obtenido de
<http://old.cies.org.pe/files/ES/Bol63/08-AGUILAR.pdf>.
- ASEP. (17 de noviembre de 2015). Mypes Aportan el 40% del PBI. *ASEP asociacion de emprendedores de peru*, <https://asep.pe/mypes-aportan-el-40-del-pbi/>.
- Ballon Oleada, N. (2014). La capacitación y el desarrollo del personal.
- Bernilla Poma, m. E. (s.f.). micro ypequeña empresa MYPE oportunidad de crecimiento. En m. E. Bernilla Poma, *micro ypequeña empresa MYPE oportunidad de crecimiento* (pág. 297). lima: Grafica Bernilla.
- Bustos Garcia, J. J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitacion en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 09 de julio de 2016, de
<http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
- Castillo Gamarra, A. Y. (10 de agosto de 2016). *Ministerio de Economia y Finanzas*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/CXII_dcho_tributario_2016.pdf
- Ccallo Apaza, Y. (2014). *Dificultades y empleo de las valuaciones de activos como una de las herramientas para optar créditos financieros de las mypes en la ciudad de juliaca, periodo 2013*. juliaca.
- Comexperu*. (s.f.). Obtenido de <https://semanariocomexperu.wordpress.com/por-que-son-informales/>

- Córdoba Padilla, M. (2014). Financiamiento. En M. Córdoba Padilla, *Análisis financiero* (pág. 406). Bogotá : Ecoe Ediciones.
- definicionabc. (s.f.). *definicion ABC tu diccionario hecho facil*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Definista. (25 de Marzo de 2017). *Definicion de financiamiento*. Recuperado el julio de 2017, de Definicion: <http://conceptodefinicion.de/financiamiento/>
- Deperu.com. (s.f.). Obtenido de <http://www.deperu.com/contabilidad/regimen-general-del-impuesto-a-la-renta-336-pag-2>
- Dioses Pardo, J. (2015). *Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Mypes Del Sector Comercio - Rubro Ferreterías Del Distrito de Nuevo Chimbote, Periodo 2013 – 2014*. LIMA.
- galeon. (s.f.). Obtenido de <http://formacione.galeon.com/productos2140191.html>
- Gonzalez Hernandez, N. L. (2014). La importancia de la capacitación en la empresa. <http://www.gestiopolis.com/la-importancia-de-la-capacitacion-en-la-empresa/>.
- INEI, I. (2015). Estructura empresarial. *Stock y Flujo de Empresas*, pág. http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1382/cap01.pdf.
- Informalidad*. (s.f.). Obtenido de <http://informalidadupt.blogspot.pe/>
- Kiziryan, M. (2015). *Economipedi*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Maldonado Ortega, R. (2014). ¿Que Libros Electrónicos deben llevar los Contribuyentes del Régimen General? *Revistade Consultoria*, <http://www.revistadeconsultoria.com/que-libros-electronicos-deben-llevar-los-contribuyentes-del-regimen-general>. Obtenido de <http://www.revistadeconsultoria.com/que-libros-electronicos-deben-llevar-los-contribuyentes-del-regimen-general>
- Morales Castro, A., Morales Castro, J. A., & Ramón Alcocer Martínez, F. (2014). *Administración financiera*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- MP, M. (26 de 10 de 2012). *Educacion bancaria*. Obtenido de <https://educacionbancaria.wordpress.com/2012/10/26/52/>
- OIT. (8 de setiembre de 2015). *Organización Internacional del Trabajo*. Recuperado el 26 de junio de 2017, de http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_400229/lang--es/index.htm

- Ortega Vargas, V. (14 de mayo de 2010). *Los Andes*. Obtenido de <http://www.losandes.com.pe/Economia/20100514/36022.html>
- Pérez E., L., & Campillo C., F. (s.f.). *Caja de Herramientas*. Obtenido de <http://infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Peruano, d. E. (22 de diciembre de 2016). Conoce el nuevo valor de la UIT para el 2017, aprobado por el Gobierno. *El nuevo valor de la UIT para el 2017 asciende a S/ 4,050.*, págs. <http://peru21.pe/economia/nuevo-valor-uit-2017-aprobado-gobierno-2265661>.
- Porter, M. (25 de diciembre de 2013). 5 fuerzas de Porter. *Cuáles son los elementos que impactan en la rentabilidad*, págs. <http://periodico-marketing.com/2013/12/25/cuales-son-los-elementos-que-impactan-en-la-rentabilidad/>.
- Pymex. (s.f.). Obtenido de <https://pymex.pe/emprendedores/como-inscribirse-en-el-remype>
- Saavedra Pintado, D. (22 de Abril de 2015). *asecoint Shangel*. Recuperado el 2016, de <http://www.asecoint.com.pe/laboral/regimen-laboral-aplicable-a-la-micro-y-pequena-empresa/>
- Sanca Zapana , B. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio -rubro multiservicios computarizados del centro comercial numero 2, del distrito de juliaca, provincia san román, periodo 2013-2014*. juliaca.
- Sánchez Barraza, B. J. (2006). Las MYPES en Peru. Su Importancia y propuesta tributaria. *Revistas Investigacion.UNMSM*. Obtenido de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5433>
- Serra, R. (Martes 21 de Abril de 2015). Economía. *Qué es rentabilidad y qué es riesgo en una inversión*, págs. <http://elcomercio.pe/economia/personal/que-rentabilidad-y-que-riesgo-inversion-noticia-1805475>.
- slideshare. (12 de mayo de 2012). *slideshare*. Recuperado el 20 de noviembre de 2016, de <https://es.slideshare.net/Irenepatino/la-inversin-en-capital-humano-12987385>
- slideshare. (07 de setiembre de 2013). *Definicion, Importancia y Caracteristicas de Capacitacion*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/EnriqueMoralesBonilla/definicion-importancia-y-caracteristicas-de-capacitacion>
- sunat. (s.f.). Recuperado el 2016, de sunat: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/rus/>

- sunat. (s.f.). Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/nuevo-regimen-unico-simplificado-nuevo-rus/3101-05-otras-obligaciones>
- sunat. (s.f.). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- Sunat. (s.f.). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Sunat. (s.f.). *sunat*. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/ol-ti-itmoddatruc/RTA3RA.html>
- sunat. (2016). Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/libros-y-registros-vinculados-asuntos-tributarios-empresas/sistema-de-libros-electronico>
- Torres, A. I. (s.f.). <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>.
- Vasquez, J. C. (24 de septiembre de 2013). Apoyando a las pequeñas y Medianas Empresas. *Importancia de las MYPEs en el Perú*, págs. <http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>.
- Zúñiga Q., J. (20 de mayo de 2015). La Republica. *Las pymes y la economía peruana*, págs. <http://larepublica.pe/impresaeconomia/1409-las-pymes-y-la-economia-peruana>.

VII. ANEXOS

ANEXO 01



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de repuestos para vehículos, del distrito de Juliaca, provincia San Román.

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 MYPES

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

1.2. Sexo / genero:

Masculino Femenino

1.3. Grado de instrucción:

- Primaria: Completa
- Primaria Incompleta
- Secundaria completa
- Secundaria Incompleta
- Superior No Universitaria Completa
- Superior No Universitaria Incompleta
- Superior Universitaria Completa
- Superior Universitaria incompleta
- Ninguno

1.4. Estado civil:

- Soltero
- Casado
- Conviviente
- Divorciado
- Otros

1.5. Profesión u ocupación del representante legal:

Profesión.....

Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

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

2.2. Formalidad de la Mype:

Mype Formal Mype informal

2.3. Número de trabajadores permanentes:

2.4. Número de trabajadores eventuales:

2.5. Motivos de formación de la mype:

Obtener ganancias

Subsistencia (sobrevivencia)

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento):

Sí No

Con financiamiento de terceros:

Sí No

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

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

.....que tasa de interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no

bancarias)..... que tasa de interés mensual paga.....

Prestamista usureros..... que tasa de interés mensual paga.....

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

- Las entidades bancarias
- Las entidades no bancarias
- Los prestamistas usureros

3.4. Que tasa de interés mensual pago:

3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

- Si no

3.6. Monto promedio del crédito otorgado:

3.7. Tiempo de crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo:

- Si no

El crédito fue de largo plazo:

- Si no

3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

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

IV. DE LA CAPACITACION A LAS MYPES

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

- Sí No

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

Uno Dos

Tres Cuatro

Más de 4

4.3. Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Usted:

Inversión del crédito financiero

Manejo empresarial

Administración de recursos humanos

Marketing Empresarial

Otro: Especificar.....

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

Sí No

4.5. Si la respuesta es sí: indique la cantidad de cursos.

1 curso 2 cursos

3 cursos Más de 3 cursos

4.6. En que años recibió más capacitación:

2015

2016

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

Sí No

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

Sí No

4.9. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

- Gestión Empresarial
- Manejo eficiente del microcrédito
- Gestión Financiera
- Prestación de mejor servicio al cliente
- Otros: especificar.....

V. PERCEPCION DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

- Sí No

5.2. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial

- Sí No

5.3. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

- Sí No

5.4. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años:

- Sí No

Gracias por su apoyo

ANEXO 02

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

TABLA 01

Edad de los representantes de las empresas

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 -25	0	0%
26 -60	19	100%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 01 podemos observar que, el 100% de los representantes legales de las empresas son adultos entre los 26 a 60 años de edad.

TABLA 02

genero de los representantes de las empresas

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
masculino	17	89%
femenino	2	11%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 02 podemos observar que, el 89% de los representantes legales de la empresa son de sexo masculino y el 11% de los representantes son de sexo femenino.

TABLA 03

Grado de instrucción de los representantes de las empresas

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria Completa	0	0%
Primaria Incompleta	0	0%
Secundaria Completa	5	26%
Secundaria Incompleta	0	0%
Superior No Universitaria Completa	5	26%
Superior No Universitaria Incompleta	4	21%
Superior Universitaria Completa	5	26%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 03 podemos observar que, el 26% de los representantes legales tiene Secundaria Completa, otro 26% de los representantes tienen Superior No Universitaria Completa, el 21% de los representantes tiene Superior No Universitaria Incompleta, y un 26% tiene Superior Universitaria Completa.

TABLA 04

Estado Civil de los representantes de las empresas

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	1	5%
Casado	14	74%
Conviviente	3	16%
Divorciado	1	5%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 04 podemos observar que, el 5% de los representantes legales es soltero, el 74% es casado, el 16% conviviente, y el 5% divorciado.

TABLA 05

Profesión u Ocupación de los representantes de las empresas

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Profesión	4	21%
Técnico	3	16%
comerciante	12	63%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 05 podemos observar que, el 21% de los representantes son profesionales, el 16% son técnicos, y el 63% comerciantes.

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

TABLA 06

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

Años	Frecuencia	Porcentaje
Uno año	0	0%
dos año	0	0%
tres años	2	11%
más de tres años	17	89%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 06 podemos observar que, el 11% de los empresarios se encuentra 3 años en el rubro, y el 89% más de tres años.

TABLA 07

Formalidad de las Mypes

Formalidad de la Mype	Frecuencia	Porcentaje
Formal	19	100%
Informal	0	0%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 07 podemos observar que, EL 100% de las mypes son formales.

TABLA 08

Número de trabajadores permanentes

trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
ninguno	10	53%
un trabajador	8	42%
dos trabajadores	1	5%
tres trabajadores	0	0%
más de tres trabajadores	0	0%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 08 podemos observar que, el 53% no tiene ningún trabajador permanente, el 42% tiene un trabajador permanente, y el 5% tiene dos trabajadores permanentes.

TABLA 09

Número de trabajadores eventuales

trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
ninguno	16	84%
un trabajador	2	11%
dos trabajadores	1	5%
tres trabajadores	0	0%
más de tres trabajadores	0	0%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 09 podemos observar que, el 84% no tiene ningún trabajador eventual, el 11% tiene un trabajador eventual, y el 5% tiene dos trabajadores eventuales.

TABLA 10

Motivos de formación de la mype

motivo de formación	Frecuencia	Porcentaje
obtener ganancia	9	47%
por subsistencia	4	21%
obtener ganancias y subsistencia	6	32%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 10 podemos observar que, El 47% se formó para obtener ganancias, el 21% por subsistencia, y un 32% se formó para obtener ganancias y subsistencia.

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

TABLA 11

Cómo financia su actividad productiva

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio/ autofinanciamiento	12	63%
Financiamiento de terceros	7	37%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 11 podemos observar que, el 63% financian su actividad productiva con financiamiento propio, y el 37% con financiamiento de terceros.

TABLA 12

A qué entidades recurre para obtener financiamiento

Entidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancaria	10	53%
Entidades no bancarias	0	0%
Prestamista usureros	0	0%
No recibió financiamiento	9	47%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 12 podemos observar que, el 53% han recurrido a entidades bancarias para obtener financiamiento, y un 47% no recibieron financiamiento de ninguna entidad.

TABLA 13

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

Entidades financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancaria	5	26%
Entidades no bancarias	6	32%
Prestamista usureros	0	0%
Ninguno	8	42%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 13 podemos observar que, el 26% indicaron que las entidades bancarias les otorgaron mayores facilidades para la obtención de crédito, el 32% indicaron que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades, y un 42% indican que ninguno.

TABLA 14

Que tasa de interés mensual pago

Tiempo otorgado	Frecuencia	Porcentaje
% Mensual	0	0%
No especifican	19	100%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 14 podemos observar que, el 100% no especificaron la tasa interés mensual.

TABLA 15

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Corresponden a montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	47%
No	1	5%
No especifican	9	47%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 15 podemos observar que, el 47% indicaron que si les otorgaron el monto solicitado, el 5% indico que no, y un 47% no especifican ninguno.

TABLA 16

Monto promedio del crédito otorgado

Monto Promedio	Frecuencia	Porcentaje
De S/1,000.00 a S/ 5,000.00	1	5%
De S/ 5,000.00 a S/ 10,000.00	0	0%
No especifican	18	95%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 16 podemos observar que, el 5% indico que el crédito que se le otorgo fue entre S/1,000.00 a S/ 5,000.00, y un 95% no especifican.

TABLA 17

Tiempo de crédito solicitado

Tiempo otorgado	Frecuencia	Porcentaje
El crédito fue de corto plazo	8	42%
El crédito fue de largo plazo	3	16%
No especifican	8	42%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 17 podemos observar que, el 42% indico que el crédito fue de corto plazo, el 16% indico que el crédito fue de largo plazo, y un 42% no especificaron.

TABLA 18

En qué fue invertido el crédito financiero solicitado

Inversión del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	15	79%
Mejoramiento y/o ampliación del local	0	0%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	1	5%
No especifican	3	16%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 18 podemos observar que, el 79% invirtió el crédito en capital de trabajo, el 5% otros, y un 16% no especifican.

IV. DE LA CAPACITACION A LAS MYPES

TABLA 19

Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

Capacitación para el crédito financiero	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	16	84%
No especifica	3	16%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 19 podemos observar que, el 84% indico que no recibió capacitación, el 16% no especifican si recibieron o no capacitación.

TABLA 20

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

Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Uno	0	0%
Dos	0	0%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
Ninguna	19	100%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 20 podemos observar que, el 100% indico que no recibieron ninguna capacitación en los dos últimos años.

TABLA 21

Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó Usted?

tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	0	0%
Manejo empresarial	0	0%
Administración de recursos humanos	0	0%
Marketing Empresarial	0	0%
Otro: Especificar	0	0%
Ninguna	19	100%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 21 podemos observar que, el 100% indico que no recibieron ninguna capacitación.

TABLA 22

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

El personal recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	11	58%
No especifica	8	42%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 22 podemos observar que, el 58% menciono que el personal de su empresa no recibió capacitación, y el 42% no especifica.

TABLA 23

cantidad de cursos de capacitación del personal

cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
1 curso	0	0%
2 cursos	0	0%
3 cursos	0	0%
Más de 3 cursos	0	0%
No especifica	19	100%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 23 podemos observar que, el 100% no especifican la cantidad de cursos.

TABLA 24

En que años recibió más capacitación

Año	Frecuencia	Porcentaje
2015	0	0%
2016	0	0%
No especifica	19	100%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 24 podemos observar que, el 100% no especifican.

TABLA 25

Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión

la capacitación como empresario es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	84%
No	0	0%
No especifica	3	16%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 25 podemos observar que, el 84% si considera que la capacitación es un inversión, y un 16% no especifican.

TABLA 26

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

La capacitación de su personal es relevante para su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	47%
No	0	0%
No especifica	10	53%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 26 podemos observar que, el 47% si considera que la capacitación de su personal es relevante, y el 53% no especifican.

TABLA 27

En qué temas se capacitaron sus trabajadores

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Gestión Empresarial	0	0%
Manejo eficiente del microcrédito	0	0%
Gestión Financiera	0	0%
Prestación de mejor servicio al cliente	0	0%
Otro: Especificar	0	0%
No especifica	19	100%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 27 podemos observar que, el 100% no especifican ni precisan los temas.

V. PERCEPCION DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

TABLA 28

Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa

Mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	47%
No	6	32%
No precisa	4	21%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 28 podemos observar que, el 47% si cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa, el 32% no ha mejorado la rentabilidad de su empresa, y un 21% no precisa.

TABLA 29

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial

la capacitación mejora la rentabilidad empresarial	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	79%
No	0	0%
No especifica	4	21%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 29 podemos observar que, el 79% si cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial, y un 21% no especifica.

TABLA 30

Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años

la rentabilidad de su empresa	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	68%
No	4	21%
No precisa	2	11%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 30 podemos observar que, el 68% si cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 21% no cree que su rentabilidad haya mejorado, y un 11 % no precisa.

TABLA 31

Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años

La rentabilidad de su empresa ha disminuido	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	21%
No	13	68%
No precisa	2	11%
Total	19	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes de las empresas.

Interpretación:

En la tabla 31 podemos observar que, el 21% si cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido, el 68% no cree que la rentabilidad de su empresa haya disminuido, y un 11% no precisa.