

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017”

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

AUTOR:

Bach. Díaz Murrieta Julia Leonila

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

.....
Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLERO
PRESIDENTE

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

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

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

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y todas las personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

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

RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

La investigación del trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 43 y una muestra de 40 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 45% (18) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 35 años de edad. El 57,5% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 42,5% (17) son del sexo masculino. El 60% (24) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria. El 40% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros. El 32,5% (13) de los de los representantes presentan la profesión de técnicos en farmacia. El 52,5% (21) de los de los representantes son coordinadores de venta. **Respecto a las características de las microempresas** El 42,5% (17) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro. El 47,5% (19) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes. El 75% (30) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento** El 85% (34) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 55% (22) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias. El 62%

(25) de las micro empresas realiza el pago del 0,1 al 3% de interés. El 55% (22) las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas. El 55% (22) de las micro empresas solicito 1 vez el crédito en el año 2016. El 70% (28) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016. El 70% (28) de la micro empresas les otorgaron créditos a corto plazo. El 72,5% (29) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados.

Respecto a la capacitación. El 80% (32) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 15% (6) recibieron capacitación de Marketing empresarial y el 12,5% (5) recibieron capacitación de manejo empresarial. El 70% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 80% (32) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad. El 87,5% (35) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 67,5% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 65% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos dos años. El 65% (26) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The present research work had like general objective, determining and describing the main characteristics of the financing of them microcomputer and small businesses of the sector I trade, item drugstores of the district of Manantay, 2017. Investigation was descriptive, in order to carry it out it was worked up with a population of 43 and a sample of 40 microcompanies, whom he applied over a questionnaire of 26 questions himself, using the technique of the opinion poll, obteniéndose the following results: With. **In relation to the businessmen.** Of the polled microcompanies he establishes himself that the 45 % (18) of the representatives of them microcomputer the companies have from 26 35 elderly years. The 57.5 % (23) of the polled representatives belong to the feminine sex and the 42.5 % (17) they belong to the masculine sex. The 60 % (24) of the polled micro-entrepreneurs you come up against education superior not university student. The 40 % (16) of the ones of the company representatives have the condition of unmarried men. The 32.5 % (13) of the ones of the representatives present the profession of technicians in pharmacy. The 52.5 % (21) of the ones of the representatives are coordinating of sale. **In relation to the characteristics of the microcompanies** The 42.5 % (17) of the company representatives have between 1 4 years in the item. The 47.5 % (19) of the companies have from 3 4 permanent workers. The 75 % (30) of the microcompanies have from 1 2 temporary workers. **In relation to financing** The 85 % (34) of the microcompanies have been financed by third parties. The 55 % (22) of the microcompanies accomplish financing of the banking houses. The 62 % (25) of them microcomputer companies the payment from 0.1 realizes 3 % of interest. The 55 % (22) the banking houses granted bigger ease to them microcomputer

companies. The 55 % (22) of them microcomputer companies I request 1 time the credit in the year 2016. The 70 % (28) of them microcompany 2016 granted them the loan requested the year. The 70 % (28) of the microcomputer the companies granted them short-term credits. The 72.5 % (29) of the micro-entrepreneurs granted them the solicited amounts. **In relation to capacitation.** The 80 % (32) of the representatives of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the granted credit. The 72 % (29) of the workers of the microcomputer and small business did not receive capacitation in the last two years. The 15 % (6) received capacitation of entrepreneurial Marketing and the 12.5 % (5) they received capacitation of entrepreneurial handling. The 70 % (28) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation is an investment. The 80 % (32) of the workers believe that capacitation is relevant for them microcomputer and small businesses. **In relation to the profitability.** The 87.5 % (35) of the workers of the microcomputer and small business believe that financing improves the profitability. The 67.5 % (27) of the workers of the microcomputer and small business believe that capacitation improves the profitability. The 65 % (26) of them microcomputer and small businesses I improve his profitability the last two years. The 65 % (26) of the microcompanies invested the credit requested in the working capital.

Passwords: Financing, microcomputer and small businesses.

INDICE	Pág.
Título de tesis	ii
Hoja de firma de jurado	iii
Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
Resumen y abstract	v
Índice	ix
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xiv
I. INTRODUCCIÓN	17
II. REVISIÓN LITERARIA	18
III. METODOLOGÍA	70
3.1. Diseño de investigación	70
3.2. Población y muestra	71
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	71
3.4. Técnica e instrumentos	78
3.5. Matriz de consistencia	79
IV. RESULTADOS	88
4.1. Resultados	88
4.2. Análisis de resultados	114
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	116
Referencias bibliográficas	119
ANEXOS	124
- Carátula	124
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	125

- Declaración Jurada del Artículo Científico	146
- Matriz de Consistencia	147
- Instrumentos de Recolección (encuestas)	155
- Tabla de Fiabilidad	158
- Base de datos de las encuestas	162

Tablas	Pág
Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	88
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	89
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	90
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	91
Tabla N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	92
Tabla N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	93
Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	94
Tabla N° 08: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	95
Tabla N° 09: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	96

Tabla N° 10: Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	97
Tabla N° 11: Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	98
Tabla N° 12: Tasa de interés mensual de las micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	99
Tabla N° 13: Entidades que otorgaron mayores facilidades a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	100
Tabla N° 14: Cantidad de veces que solicito crédito que solicitó el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	101
Tabla N° 15: Le otorgaron el crédito que solicitó 2016 las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	102
Tabla N° 16: Plazo del crédito otorgado el año 2016 a las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	103
Tabla N° 17: El crédito otorgado fue el monto solicitado el año 2016 por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	104
Tabla N° 18: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	105

Tabla N° 19: Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores de Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	106
Tabla N° 20: Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	107
Tabla N° 21: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	108
Tabla N° 22: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	109
Tabla N° 23: el financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	110
Tabla N° 24: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	111
Tabla N° 25: La rentabilidad mejoro los últimos dos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	112
Tabla N° 26: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	113

Figuras	Pág
Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	88
Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	89
Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	90
Figura N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	91
Figura N° 05: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	92
Figura N° 06: Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	93
Figura N° 07: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	94
Figura N° 08: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	95
Figura N° 09: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	96

Figura N° 10: Como financia sus actividades las micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.	97
Figura N° 11: Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	98
Figura N° 12: Tasa de interés mensual de las micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	99
Figura N° 13: Entidades que otorgaron mayores facilidades a las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	100
Figura N° 14: Cantidad de veces que solicito crédito que solicitó el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	101
Figura N° 15: Le otorgaron el crédito que solicitó 2016 las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	102
Figura N° 16: Plazo del crédito otorgado el año 2016 a las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	103
Figura N° 17: El crédito otorgado fue el monto solicitado el año 2016 por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	104
Figura N° 18: Recibieron capacitación por el otorgamiento de crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	105

Figura N° 19: Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores de Las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	106
Figura N° 20: Tipo de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	107
Figura N° 21: Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	108
Figura N° 22: La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	109
Figura N° 23: el financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	110
Figura N° 24: La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	111
Figura N° 25: La rentabilidad mejoro los últimos dos años para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	112
Figura N° 26: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017	113

I. INTRODUCCIÓN

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

En América Latina y el Caribe, las MYPEs son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPEs. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPEs.

En el Perú las micro y pequeñas empresas en el sector servicios, rubro restaurantes muestra una clara tendencia creciente. Se comienza a mostrar un incremento paulatino en la producción, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar del panorama positivo, la

micro y pequeñas empresas también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse.

II. REVISIÓN LITERARIA

Planteamiento del Problema

Caracterización del problema

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPE), en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países.

Las micro y pequeñas empresas manifiesta que a nivel mundial, la pequeña y mediana empresa constituye una organización socio - económica de gran impacto, con respecto a su definición no existe una fórmula internacionalmente aceptada o implementada. Cada país tiene legislaciones y políticas para clasificar a las empresas dependiendo del método utilizado, ésta puede ser medida por el número de empleados, por el monto de las ventas o de los activos, así como por una combinación de factores. En particular una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno.

Copome (2012), “las micro y pequeñas empresas”, en el mundo, dan un aporte importante al desarrollo de sus países, principalmente en relación al total

de empresas, el empleo que generan y su aporte a la producción nacional, PBI. En el Perú y en los ámbitos internacionales las MYPES, crecen a una gran velocidad hacia la globalización económica, la cultura y todas las esferas de la humanidad; Revisemos esta importancia a nivel de mundo. En cuanto al número de empresas en Francia son el 98.8%, en Finlandia el 98.3%, en Suecia el 98.9%, en Estonia el 95.8%, en Polonia el 98.9%. En relación al empleo en Francia son el 45.5%, en Finlandia el 40.9%, en Suecia el 47.0%, en Estonia el 53.0%, en Polonia el 47.0%. Y por último, en relación a su aporte al Producto Bruto Interno (PBI) en Francia son el 40.8%, en Finlandia el 30.7%, en Suecia el 38.4%, en Estonia el 53.3%, en Polonia el 42.0%. En América Latina la importancia de las empresas en algunos países es la siguiente, en Colombia el 95.9%, en Perú el 98.6% y en Bolivia el 99.5%; en el empleo en Colombia es el 66.4%, en Perú el 76.0% y en Bolivia el 80.5%.

Actualmente las exportaciones en el Perú de las micro y pequeña empresas, exceptuando Lima y Callo, experimentaron un crecimiento de 65% en enero último al sumar US\$ 1,716.6 millones. Ese crecimiento espectacular se sustentó en el desenvolvimiento del cobre, que fue la principal partida de las regiones más importantes (por monto exportado), informó la Asociación de Exportadores (ADEX). La región que ocupó el primer lugar fue Arequipa (US\$ 250.5 millones), que registró un increíble crecimiento de 207%, representando el 15% de los envíos del interior del país. Su principal producto de exportación fue el cobre (concentrado y refinado) que alcanzó casi los US\$ 150 millones, concentrando el 58% del total. Otras partidas exportadas fueron el oro (US\$ 45.7 millones), plomo (US\$ 18.5 millones) y harina de pescado (US\$ 10.1

millones).Según el Área de Inteligencia Comercial del gremio exportador, otras partidas arequipeñas que conquistaron los mercados internacionales, pero por montos inferiores a los US\$ 3.5 millones, fueron las hortalizas, hilados de lana y pelo fino, frutas y abonos.

La segunda región fue Ancash, que con sus exportaciones por US\$ 248 millones, registró una evolución de 48%. El cobre concentrado fue su partida más importante representando el 54% del total, le sigue el cinc, harina de pescado y oro. De lejos le siguen el plomo, grasas y aceite de pescado, productos del sector siderúrgico-metalúrgico y los moluscos congelados.

Concluye Jara, que dentro de estas normas legales tenemos: la Ley N° 28015, el Decreto Legislativo 1086, el Decreto Legislativo 007-2008-TR, el Decreto Supremo 008-2008-TR. Normas que regulan la constitución, funcionamiento, beneficios laborales, provisionales y tributarios de los actores involucrados con las micro y pequeña empresaxs. Unido a la regulación de las micro y pequeña empresas.

Ministerio de Producción (2011), sostiene que el PBI de Ucayali, en el año 2009, fue de S/.1,850 millones y representó el 0,96% del total nacional. Asimismo, durante el período comprendido entre el 2001 y el 2009, el PBI ha exhibido una tendencia creciente, con un pico de 8.4% en 2004. Para el 2009, la participación de los distintos sectores en el Valor Agregado Bruto de esta región fue: Construcción con 36.4%, seguido por Servicios Gubernamentales con 9.7%, Pesca con 6.4% y Agricultura, Caza y Silvicultura con 6%.

Por otra parte, en la ciudad de Pucallpa, donde hemos enfocado nuestra investigación, existen varias micro y pequeña empresas dedicadas a la venta de

materiales de construcción, pero sin embargo se desconoce las principales características de la capacitación y la formalización de las micro y pequeñas empresas, entre otros aspectos.

La pregunta relacionada al tema de investigación es la siguiente:

Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017?

Objetivos de la investigación:

Objetivo general

- Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Objetivos específicos

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Justificación de la investigación:

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay; Es decir, la investigación nos permite tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro boticas.

Finalmente, la investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores del distrito de Manantay y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN LITERARIA

MARCO CONCEPTUAL

Antecedentes

Antecedentes internacionales

Berneio (2014) en Cuenca- Ecuador, propone las siguientes conclusiones: (a) La empresa Sanilsa (empresa de caso estudiada) es una empresa afectada en su liquidez por el pago de anticipo del impuesto a la renta, ya que este rubro a cancelar fue en dos partes. Además, en dos meses, la empresa no pueda comprar más productos para su comercialización, o a

su vez, no pueda cancelar sus obligaciones con proveedores a tiempo. (b) Los impuestos en general, influyen en gran medida en la liquidez de un ente económico, ya que son rubros que se deben cancelar por el total de las compras o las ventas realizadas, sin tomar en cuenta que las ventas son facturadas, dando varios días de plazo a los clientes, y por lo tanto, los valores que se cancelan por obligaciones al fisco son de dinero destinado al pago de acreedores o al pago por adquisición de mercadería. (c). Los valores cancelados por obligaciones tributarias disminuyen la liquidez de la empresa, por ende, afectan directamente el giro del negocio, es por ello que la empresa poco a poco va perdiendo la capacidad de adquisición de productos, porque todas las empresas necesitan liquidez para sobrellevar sus actividades normales, dar crecimiento a la organización y aumentar las plazas de empleo para la ciudadanía.

Albújar (2008); Nos dicen que siempre se menciona que en la economía peruana las micro y pequeñas empresas son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo constata esta obra al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos --Chile, Brasil y México--, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas:

Regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento.

Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la mypes y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la mypes peruana.

Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación --mediante un modelo de acciones y estrategias-- que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la mypes, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

Dondero, (2008). Nos señala que en principio, debemos precisar que resulta inapropiado de establecer un solo e inequívoco concepto de lo que se debe entender por micro y pequeña empresa (MYPES), ya que éste varía dependiendo de la estructura económica, objetivos políticos o de la legislación de cada país. Así por ejemplo, “en un estudio realizado sobre pequeñas empresas, el Instituto de Tecnología de Georgia, Atlanta, identificó más de 50 definiciones en 75 países diferentes”

Sin embargo en nuestro país, así como en otros países de Latinoamérica, todavía se continúa con la tendencia de clasificar a las empresas por su tamaño, debido a que entre éstas existen diferencias de diversa índole en niveles de inversión, empleo, tecnología, organización,

etc. Empero, se debe tener en cuenta que la condición de pequeña o gran empresa, siempre dependerá de la condición de las otras empresas con las que se les compare.

Antecedentes nacionales

Triveño (2012), Si la MYPE desea permanecer pequeña, entonces debe alcanzar altos niveles de especialización que les permita ubicarse en nichos de mercado con márgenes atractivos. Si, por el contrario, desea seguir en segmentos de bajo valor agregado formar alianzas, ganar escala y duplicar la calidad del servicio de los grandes negocios, es el camino a seguir. Cualquier solución intermedia no permitirá al país mejorar su productividad y arrinconará a millones de peruanos a seguir trabajando en unidades económicas estériles sin posibilidades reales de crecer y prosperar.

Huaman . (2012), artículo afirma que el análisis y la evaluación final de la situación de las micro y pequeñas empresas en el Perú, por donde si le mire y cualquier otro apelativo se le anteponga, su presencia y su contribución al erario nacional siempre serán de importancia, precisamente porque “las micro y pequeñas empresas es el aliado del Estado, contra la pobreza e incluso contra el caos social”, se imaginan si no habría la autogeneración de empleo, cuántos vagabundos o mendigos tuviéramos en las calles de los pueblos, a lo largo y ancho de la nación. Peor si todos los excedentes de la PEA laboral, se convirtieran en delincuentes o drogadictos, eso están buscando las autoridades o los gobernantes.

Como las MYPE's son aliados del Estado (por supuesto no reconocidas como tales), más perseguidos o maltratados, entonces que

voluntad habrá para cumplir con las normas, que no son promotoras ni promueven hacia la mejora de la situación económica precaria en la que se encuentran. Para corroborar, sobre la importancia de las MYPE's, los empresarios, a pesar de las ventajas y bondades que posee, y según las cifras oficiales del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en la actualidad representan el 98% del total de empresas a nivel nacional, ocupan el 80.7% de la PEA, el 91.8% del empleo del sector privado, 26.7% del mercado ocupacional, 38.5% de la PEA auto empleada y de 36.5% de trabajadores por cuenta propia no están calificadas, esta situación reflejan que las MYPE's, son las que vienen soportando la crisis del empleo. Sin embargo es el sector que no tiene apoyo económico, financiero ni en promoción, entre otras, tampoco cuentan con una norma promotora, que les permitan competir en iguales condiciones y otra de las ventajas, es que sus productos están destinados no solamente para el mercado nacional sino internacional, por tanto, para hacer viable requieren con suma urgencia de las “actividades de promoción económica”, conforme a sus necesidades reales como primer medio y mecanismo, para motivar el cambio de actitud y también sobre la necesidad de concertar y lograr el apoyo del Gobierno Nacional, Regional y Local, quienes están obligados de cumplir con el rol promotor, para el desarrollo del sector productivo y de promover el fortalecimiento y desarrollo local sostenible, se les merecen porque son aliados para un buen entendedor en pocas palabras.

A parte de los gobiernos o funcionarios, la sociedad en general también está llamado a dar un apoyo moral, porque los empresarios de las

Micro y Pequeñas Empresas, son parte integrante de la sociedad, es y son como un hermano más, sean del lugar o sean emigrantes del interior del país, estamos en la nueva era del desarrollo de la ciencia y la tecnología, igualmente debemos saber convivir civilizadamente.

En resumen P. Huaman sucinta de la situación frente al Estado de las Mypes, no está demás reafirmar, que el cambio sólo se dará con la toma de decisión política del gobernante de turno, decisión, decisión y decisión nada más no dejemos que la historia nos juzgue, sino hagamos la cultura empresarial con la historia y dentro de la historia, considerando al sector MYPE's, como "Política de Estado", no dejen de pasar el tiempo valioso... Que esperan, ¡despierten!

Sin embargo, el Banco Central de Reserva, considero en el año 2009, la Importancia de facilitar el acceso de financiamiento de las MYPE's, El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan su crecimiento y capacidad de desarrollo como también afectan su rentabilidad de las MYPE's.

En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las Microempresas para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos.

Sifuentes (2011), en su estudio sobre micro empresas concluye: Respecto a los empresarios y las micro y pequeñas empresas: El 70% de los

empresarios la edad oscila entre los 26 a 60 años. El 80% son del sexo femenino. El 90% tiene el nivel de instrucción superior no universitario completa. El 40% tiene, dos años en el rubro. Y el 70% poseen dos trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: El 57% opinaron que el crédito que obtuvieron fue de entidades bancarias. En los años 2009 - 2010, el 71% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 20% recibieron una capacitación. El 40% se capacitaron en manejo empresarial. El 50% manifestaron que su personal si recibió capacitación. El 80% declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. Y el 70% se capacitaron en prestación de servicios al cliente. Respecto a la competitividad: El 100% de los encuestados ha mejorado su proceso de compra y venta. El 100% de los encuestados mejoró sus servicios de atención al cliente. El 100% se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que venden. Y el 90% manifestó que se ha mejorado sus productos de compra y venta. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa. Y el 100% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró en los dos últimos años.

Chunga (2010), llego a la conclusión que la problemática de las micro y pequeñas empresas se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital. Como se menciona en los párrafos anteriores las

entidades financieras limitan y encarecen los créditos a las micro y pequeñas empresas dificultando de esta manera a que desarrollen fortalezas que le permitan competir con ventajas en un mundo globalizado.

Guerrero (2010), en su estudio sobre micro empresas concluye que el 55% de los directivos tenían de 40 a 49 años, el 70% de los representantes de las micro y pequeñas empresas son de sexo femenino, el 45% de las micro y pequeñas empresas tenían nivel universitario completa, el 55% son licenciados en administración, el 52% dicen que es para maximizar ingresos, el 65% trabaja más de tres años en el negocio, el 88% tenía financiamiento ajeno, el 78% del personal de las micro y pequeñas empresas recibió capacitación, el 63% recibe capacitación previa para administrar el microcrédito financiero, el 38% manifiesta que participaron e dos cursos de capacitación en este año, 72% solicito crédito y lo recibió el 80%,el 50% recibió crédito no bancario de Edificar, el 65% menciona que obtuvo una vez el crédito solicitado, el 60% afirma que la atención de las entidades financieras incrementa la rentabilidad del negocio, el 64% afirma que mejoró la rentabilidad del negocio y el 84% menciona que mejoró la rentabilidad por el crédito recibido.

Antecedentes regionales y locales

Coelho L. (2015). Nos señala en su investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la MYPES del sector comercio-rubro boticas, del distrito de Calleria – 2014, llega a los siguientes resultados:

Respecto a las características de las Mypes El 60% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El 40% de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5 años en el rubro. El 80% de las empresas son formales. El 46,7% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 66,7% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia.

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

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

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

Respecto a las características de las Mypes. El 63,2% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El 47,4% de los representantes de la empresa tienen entre 3 a 5

años en el rubro. El 73,7% de las empresas son formales. El 36,8% de las empresas tienen de 7 a 11 trabajadores permanentes. El 63,2% de las empresas tiene como motivo de su formación la subsistencia.

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

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

Mosquera J., (2014), Nos señala en su investigación los siguientes resultados:

Respecto a las características de las las micro y pequeñas empresas. El 53,8% de los de los representantes cumplen otros cargos que no corresponden a administración o gerencia. El 46,2% de los representantes de la empresa tienen entre 0 a 2 años en el rubro. El 69,2% de las empresas son formales. El 46,2% de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. El 53,8% de las empresas tiene como motivo de su formación la subsistencia.

Respecto al financiamiento. El 53,8% de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 53,8% de las empresas han sido financiados

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

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

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del financiamiento

Del parámetro de lo teórico, la evolución de las empresas en el tema de crédito ha dado llevado a diversas explicaciones y algunas veces hasta contradictorios.

La “Teoría de Financiamiento”, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I Explica que el “valor de la empresa” sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin

importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera. (Brealey y Myers, 1993).

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

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

Modelo del Trade-off o Equilibrio Estático. Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las

empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Por lo tanto es importante comentar que la teoría del trade-off no tiene un autor específico, ya que esta teoría agrupa a todas aquellas teorías o modelos que sustentan que existe una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda.

La teoría del trade-off no puede explicar por qué las empresas con mucha rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda, o el por qué en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda las empresas optan por alto endeudamiento. Por lo tanto todavía no existe un modelo que logre determinar el endeudamiento óptimo para la empresa y por ende a mejorar la rentabilidad financiera desde la óptica de la base financiera.

La Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

La teoría de la jerarquización de la estructura de capital (Myers y Majluf, 1984), “La Teoría de la Jerarquía Financiera” se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la

compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

El financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y largo plazo. El de corto plazo, está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es la utilidad que se le realiza a las cuentas por pagar de la empresa, del crédito pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del crédito de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales

establecen relaciones funcionales.

- **Pagaré.** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.
- El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las parte

La teoría de las inversiones en capital humano. La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964)⁶. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001). .

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos

pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos.

Ampliando el modelo: capacitación bajo competencia imperfecta El modelo básico de competencia perfecta es bastante elegante pero esencialmente teórico y, por problemas de información, es bastante difícil evaluar empíricamente sus predicciones principales. Estudios recientes han encontrado algunas anomalías con esta teoría, entre las cuales destacan dos. La primera de ellas tiene que ver con algunos estudios (Noll, 1983; Stern and Ritzgen, 1991; Osterman, 1993) en los que se ha encontrado que por lo menos en países como Japón, Alemania y USA, muchas empresas ofrecen prácticas o pasantías a nuevos entrantes al mercado de trabajo, en las cuales se brinda capacitación general y son las empresas quienes pagan por esta capacitación. La segunda anomalía, es el otro extremo, y tiene que ver con una práctica bastante extendida en las que ciertos empleadores no capacitan a aprendices pero a la vez les pagan poco, beneficiándose así más de su producto marginal durante su fase de entrenamiento que de sus habilidades una vez entrenados.

La teoría del aprendizaje organizacional y las capacidades tecnológicas. Las capacidades empresariales constituyen la base de conocimientos productivos de la firma, y como tal pertenecen al espacio de la firma y más que al espacio de los individuos. Se trata de “conjuntos de rutinas productivas de naturaleza altamente tácita y social, y son operadas por equipos de individuos para un propósito

estratégico” (Foss, 1996). Las capacidades son desde cualquier punto de vista, conocimiento específico a la firma. Bell y Pavitt (1993) distinguen dos tipos de capacidades empresariales:

Capacidades productivas, definida como capacidades de la empresa de lograr un nivel de producción dado un nivel de eficiencia, con un stock de capital, trabajo y de tecnología establecidos. del conocimiento productivo es tácito, en el sentido que sólo puede ser adquirido a través de un proceso de “aprender haciendo” que consume mucho tiempo. Más aun, mucho del conocimiento productivo es conocimiento distribuido, en el sentido que sólo se moviliza y realiza en procesos productivos en el que participan muchas personas.

Capacidades tecnológicas, que incorporan adicionalmente los recursos necesarios para poder generar, dirigir y enfrentar los cambios frecuentes que se dan en el mundo de la producción, especialmente en tiempos de globalización. Las actividades generadoras de capacidad tecnológica son de tres tipos: innovaciones, capacitación laboral y vínculos con el exterior (de la firma y hasta del país). Estas capacidades son importantes porque el mundo moderno es cambiante y requiere no sólo contar con habilidades específicas sino también ser capaz de generar y administrar el cambio que el exterior impone a la firma, lo cual a su vez depende de capacidades gerenciales y técnicas, experiencia práctica y vinculaciones con otras empresas. Las empresas que tienen estas capacidades tienen efectivamente una ventaja de productividad sobre su competencia.

Teorías de la rentabilidad

El análisis de Rentabilidad de la empresa, manifiesta que a partir de la observación y de la experiencia, se pueden establecer expectativas relevantes acerca de los rendimientos futuros que puede ofrecer una determinada inversión. Por esto, el análisis de la rentabilidad de una cartera comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para, posteriormente y a partir de los convenientes desarrollos, terminar con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima.

De este modo, la cuestión se centra en demostrar cómo, a partir de las expectativas que se crean sobre las rentabilidades esperadas de los activos financieros individuales, se puede realizar una correcta elección de la cartera. Este es el objetivo último, tal y como indica el título del artículo y, en este sentido, se trata de conseguir un modelo óptimo de selección de carteras.

micro y pequeña empresas. Establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa, a la letra dice:

Es la entidad económica que opera un individuo natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes: Las microempresas presentan de 1 a 10 trabajadores y sus niveles de ventas anuales es como máximo es de 150 UIT y las pequeñas empresas presentan de 1 a 100 trabajadores y sus niveles de ventas anuales es como máximo es de 1700 UIT.

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

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

Leyes de las Micro y pequeña empresas

LEY N° 30056 EL

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

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

EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA; Ha dado la Ley siguiente:
LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR
LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO
PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

TÍTULO I

MEDIDAS PARA FACILITACIÓN DE LA INVERSIÓN
PRIVADA

CAPÍTULO I ELIMINACIÓN DE BARRERAS
BUROCRÁTICAS A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

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

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

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

- a. Cuando se incumpla el mandato de inaplicación o eliminación de
la barrera burocrática declarada ilegal y/o carente de razonabilidad.
- b. Cuando apliquen restricciones tributarias al libre tránsito,
contraviniendo lo establecido en el artículo 61 del Texto Único

Ordenado de la Ley de Tributación Municipal, aprobado por Decreto Supremo 156-2004-EF.

c. Cuando en un procedimiento iniciado de parte se denuncie la aplicación de barreras burocráticas previamente declaradas ilegales y/o carentes de razonabilidad en un procedimiento de oficio, consistentes en:

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

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

El INDECOPI reglamenta la forma de difusión de las resoluciones para conocimiento de los ciudadanos, agentes

económicos y entidades interesadas. El costo de la publicación en el diario oficial será asumido por la entidad denunciada.

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

1. Exigir requisitos adicionales a los máximos establecidos en la Ley 28976, Ley Marco de Licencia de Funcionamiento; y en la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, o en aquellas disposiciones legales que las sustituyan o complementen.

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

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

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

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

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

En los supuestos señalados en el literal d), la sanción se impondrá en la misma resolución que declare la ilegalidad, sin que sea necesaria la publicación previa. Para dichos efectos, la sanción recaerá sobre la entidad pública, la cual podrá disponer las acciones necesarias para la recuperación del monto de la multa entre aquellos que resulten responsables, conforme al marco legal vigente.”

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

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

Los procedimientos de oficio también pueden originarse en información proporcionada por colegios profesionales, asociaciones de defensa de derecho del consumidor, asociaciones representantes de actividades empresariales, entidades estatales que ejerzan rectoría en asuntos de su competencia y el Consejo Nacional de la Competitividad. Las sanciones pueden ser desde una

amonestación hasta una multa de veinte (20) UIT, de acuerdo a la siguiente escala: falta leve, amonestación o multa hasta 2 UIT; falta grave, multa hasta 10 UIT; y falta muy grave, multa hasta 20 UIT. Para imponer la sanción, la Comisión evaluará la gravedad del daño ocasionado, la reincidencia y/o continuidad de la comisión de la infracción, la intencionalidad de la conducta y otros criterios según el caso particular. La tabla de graduación, infracciones y sanciones será aprobada mediante resolución de Consejo Directivo del INDECOPI.

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

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

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

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

“Artículo 7°.- Pago de costas y costos.- En cualquier procedimiento contencioso seguido ante el INDECOPI, la comisión o dirección competente, además de imponer la sanción que corresponda, puede ordenar que el infractor asuma el pago de las costas y costos del proceso en que haya incurrido el denunciante o el INDECOPI. En los procedimientos seguidos de parte ante la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas, se podrá ordenar el pago de costas y costos a la entidad que haya obtenido un pronunciamiento desfavorable.

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

Quien a sabiendas de la falsedad de la imputación o de la ausencia de motivo razonable denuncie a alguna persona natural o jurídica, atribuyéndole una infracción sancionable por cualquier órgano funcional del INDECOPI, será sancionado con una multa de

hasta cincuenta (50) Unidades Impositivas Tributarias (UIT) mediante resolución debidamente motivada.

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

CAPÍTULO II

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

Artículo 4. Modificación de los literales f) y g) del numeral 1.1 del artículo 1, del numeral 3.3 del artículo 3, y de los numerales 7.1 y 7.3 del artículo 7 del Decreto Legislativo 973, que establece el Régimen Especial de Recuperación Anticipada del Impuesto General a las Ventas

Modifícanse los literales f) y g) del numeral 1.1 del artículo 1, el numeral 3.3 del artículo 3 y los numerales 7.1 y 7.3 del artículo 7 del Decreto Legislativo 973, los que quedan redactados de la siguiente manera:

“Artículo 1°.- Norma General

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

f) Beneficiario: A las personas naturales o jurídicas que se encuentren en la etapa preproductiva del proyecto, suscriban un Contrato de Inversión para la realización de dicho proyecto y

cuenten con la Resolución Ministerial a que se refiere el numeral 3.3 del artículo 3 del presente Decreto Legislativo, que los califique para el goce del Régimen.

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

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

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

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

(...) 7.3 Los bienes, servicios y contratos de construcción cuya adquisición dará lugar al Régimen son aquellos adquiridos a partir

de la fecha de la solicitud de suscripción del Contrato de Inversión, en el caso de que a dicha fecha la etapa preproductiva del proyecto ya se hubiere iniciado; o a partir de la fecha de inicio de la etapa preproductiva contenida en el cronograma de inversión del proyecto, en el caso de que este se inicie con posterioridad a la fecha de solicitud.”

CAPÍTULO III

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

Artículo 5. Modificación del artículo 5 y del numeral 6.4 del artículo 6; e incorporación de los numerales 6.5, 6.6 y 6.7 del artículo 6 en el Decreto Legislativo 1014, que establece medidas para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura

Modifícanse el artículo 5 y el numeral 6.4 del artículo 6; e incorpóranse los numerales 6.5, 6.6, y 6.7 del artículo 6 en el Decreto Legislativo 1014, que establece medidas para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura, en los siguientes términos:

“Artículo 5°. Silencio administrativo positivo Las autorizaciones municipales que se requieren para abrir pavimentos, calzadas y aceras de las vías públicas, ocupar las vías o lugares

públicos o instalar en propiedad pública la infraestructura necesaria para conexiones domiciliarias, instalación, ampliación o mantenimiento de redes de infraestructura de servicios públicos señalados en el artículo 2° del presente Decreto Legislativo, se sujetan a silencio administrativo positivo, cumplido el plazo de cinco (5) días hábiles, contado desde la presentación de la solicitud respectiva.

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

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

6.5 Cuando el plan de desvío involucre una vía bajo jurisdicción provincial, la comunicación será presentada ante la municipalidad provincial competente. En el caso en que el plan involucre una vía local, la comunicación será remitida únicamente a la municipalidad distrital. De ser necesario, las municipalidades

intercambiarán información en el marco del Subcapítulo III del Título II de la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General.

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

CAPÍTULO IV

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

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

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

“Artículo 4º.- Actores y responsabilidades

(...) 7. Delegados ad hoc

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

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

Artículo 7. Incorporación de un tercer párrafo al numeral 1 del artículo 3 y el literal h) al numeral 1 del artículo 10 de la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones

Incorpórense un tercer párrafo al numeral 1 del artículo 3 y el literal h) al numeral 1 del artículo 10 de la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, en los siguientes términos:

“Artículo 3°.- Definiciones

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

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

(...)

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

1. Modalidad A: Aprobación automática con firma de profesionales

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

(...)

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

TÍTULO II

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

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

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

Artículo 11. Modificación de los artículos 1, 5, 14 y 42 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial

Modifícanse los artículos 1, 5, 14 y 42 del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, en los siguientes términos:

“Artículo 1.- Objeto de Ley

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

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

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

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

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

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

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

Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada

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

El reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas que brinden capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción y el sector privado, identifica las necesidades de capacitación laboral de la

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

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

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la

presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral.

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

TÍTULO III

MEDIDAS PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

APOYO A LA GESTIÓN Y AL DESARROLLO EMPRESARIAL

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

El Estado promueve el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de programas para la adopción de sistemas de calidad, implementación y certificación en normas asociadas a la gestión de calidad de un producto o servicio, para el cumplimiento de estándares nacionales e internacionales.

Artículo 13. Fondos para emprendimientos dinámicos y de alto impacto

13.1 El Estado promueve mecanismos de apoyo a los emprendedores innovadores en el desarrollo de sus proyectos empresariales, mediante el cofinanciamiento de actividades para la creación, desarrollo y consolidación de emprendimientos dinámicos y de alto impacto, los cuales deben tener un enfoque que

los oriente hacia el desarrollo nacional, la internacionalización y la permanente innovación.

13.2 Para ello, el Ministerio de la Producción puede crear programas que fomenten el cumplimiento de dicho objetivo, quedando el mencionado Ministerio autorizado para efectos de entregar el cofinanciamiento al que se refiere el presente artículo u otorgar subvenciones a personas naturales y jurídicas privadas dentro de dicho marco.

13.3 Los programas creados se financian con cargo al presupuesto institucional del Ministerio de la Producción, en el marco de las leyes anuales de presupuesto y conforme a la normatividad vigente, pudiendo asimismo ser financiados con recursos provenientes de la Cooperación Técnica, conforme a la normatividad vigente. Los gastos referidos al cofinanciamiento de actividades para la creación, desarrollo y consolidación de emprendimientos dinámicos y de alto impacto a los que se refiere el presente artículo y que se efectúen en el marco de los programas que se creen con dicho fin, se aprueban mediante resolución ministerial del Ministerio de la Producción, que se publica en el diario oficial El Peruano.

CAPÍTULO II

APOYO A LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL

Artículo 14. Uso de la factura negociable

En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios.

Lo señalado en el párrafo anterior es sin perjuicio de las disposiciones contenidas en la Ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, en lo que esta no se oponga a la presente Ley.

Artículo 15. Pronto pago del Estado

15.1 Las entidades deben pagar las contraprestaciones pactadas a favor de las micro y pequeñas empresas en los plazos dispuestos por el artículo 181 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, aprobado por el Decreto Supremo 184-2008-EF, y modificatorias, bajo responsabilidad. De no procederse con el pago en la oportunidad establecida, los funcionarios y servidores de la entidad son pasibles de las sanciones establecidas en el artículo 46 del Decreto Legislativo 1017, que aprueba la Ley de Contrataciones del Estado. Para tal efecto, la Contraloría General de la República, a través de las Oficinas de Control Institucional, y

en el marco del Sistema Nacional de Control, verifica la correcta aplicación de lo dispuesto en el presente numeral.

15.2 El Ministerio de Economía y Finanzas, en un plazo de sesenta (60) días hábiles, establece un plan de medidas, en los sistemas administrativos bajo su rectoría, que incentiven el pronto pago a los proveedores de bienes y servicios.

15.3 El Ministerio de Economía y Finanzas, en coordinación con los demás sectores, publica de manera gradual las listas de entidades que a nivel de gobierno nacional, gobierno regional y gobierno local realicen el pago en el menor plazo, así como otras políticas que incentiven las buenas prácticas en la contratación pública.

CAPÍTULO III

ACOMPAÑAMIENTO LABORAL Y MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

Artículo 16. Acompañamiento laboral

16.1 Las empresas acogidas al régimen de la micro empresa establecido en el Decreto Legislativo 1086, que aprueba la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en la inspección del trabajo, en materia de sanciones y de la fiscalización laboral, por el que ante la verificación de infracciones laborales leves detectadas deben contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo y

una actividad asesora que promueva la formalidad laboral. Este tratamiento no resulta aplicable en caso de reiterancia ni a las obligaciones laborales sustantivas ni a aquellas relativas a la protección de derechos fundamentales laborales. Este tratamiento especial rige por tres (3) años, desde el acogimiento al régimen especial. Mediante decreto supremo se reglamenta lo dispuesto en el presente artículo.

16.2 El Estado brinda información sobre las diferentes modalidades contractuales existentes y asesoría a las microempresas en el tema.

Artículo 17. Difusión de las diferentes modalidades contractuales que pueden aplicar las microempresas

El Estado promueve el acceso a la información de las diferentes modalidades contractuales existentes que pueden ser utilizadas por las microempresas, acorde a la demanda laboral de este tipo de empresas. TÍTULO IV

MEDIDAS TRIBUTARIAS PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

CAPÍTULO I

MEDIDAS DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Artículo 18. Acompañamiento tributario

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

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

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

Artículo 19. Acogimiento a la factura electrónica

19.1 El Estado fomenta el acogimiento a la factura electrónica.

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

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

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

“Artículo 65°.- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado, de acuerdo con las normas sobre la materia.

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

Artículo 21. Incorporación del literal c) al numeral

2.1 del artículo 2 del Decreto Legislativo 937, Texto del Nuevo Régimen Único Simplificado, y normas modificatorias

Incorpórase el literal c) al numeral 2.1 del artículo 2 del Decreto Legislativo 937, Texto del Nuevo Régimen Único Simplificado, y normas modificatorias, con el siguiente texto:

“Artículo 2.- Creación

2.1 Créase el Nuevo Régimen Único Simplificado - Nuevo RUS, que comprende a: (...)

c) La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

CAPÍTULO II

INCENTIVOS TRIBUTARIOS PARA LA PRODUCTIVIDAD

Artículo 22. Modificación del inciso a.3) del artículo 37 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo 179-2004-EF y normas modificatorias

Modifícase el inciso a.3) del artículo 37 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el Decreto Supremo 179-2004-EF y normas modificatorias:

“Artículo 37º.- (...)

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

Los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica vinculados al giro del negocio

de la empresa se deducirán a partir del ejercicio en que se efectúe dicha calificación.

Tratándose de los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica no vinculados al giro del negocio de la empresa; si el contribuyente no obtiene la aludida calificación antes de la fecha de vencimiento para la presentación de la Declaración Jurada Anual del ejercicio en el que inició el proyecto de investigación científica, tecnológica e innovación tecnológica, solo podrá deducir el sesenta y cinco por ciento (65%) del total de los gastos devengados a partir del ejercicio en que se efectúe dicha calificación, siempre que la calificación le sea otorgada dentro de los seis (6) meses posteriores a la fecha de vencimiento de la referida Declaración Jurada Anual.

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

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

(i) En caso la investigación sea realizada directamente, el contribuyente debe contar con recursos humanos y materiales

dedicados a la investigación que cumplan los requisitos mínimos que establezca el reglamento. Asimismo, deberá estar autorizado por alguna de las entidades que establezca el reglamento, el que además señalará el plazo de vigencia de dicha autorización.

(ii) Los centros de investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica deben estar autorizados por alguna de las entidades que establezca el reglamento, el que señalará los requisitos mínimos para recibir la autorización, así como su plazo de vigencia.”

Artículo 23. Crédito por gastos de capacitación

23.1 Las micro, pequeñas y medianas empresas generadoras de renta de tercera categoría que se encuentren en el régimen general y efectúen gastos de capacitación tienen derecho a un crédito tributario contra el Impuesto a la Renta equivalente al monto de dichos gastos, siempre que no exceda del 1% de su planilla anual de trabajadores del ejercicio en el que devenguen dichos gastos.

23.2 Los programas de capacitación deben responder a una necesidad concreta del empleador de invertir en la capacitación de su personal, que repercuta en la generación de renta gravada y el mantenimiento de la fuente productora. Asimismo, deben estar comprendidas dentro de la relación de capacitaciones que para tal efecto determinen los Ministerios de la Producción y de Economía y Finanzas en coordinación con el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo mediante decreto supremo. Dichos

programas están sujetos a la certificación por parte de la entidad del Estado que establezca el Reglamento.

Además, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

a) Las empresas deben desarrollar las actividades económicas comprendidas en la Sección D de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas - Revisión 3.0, que se establezcan mediante decreto supremo.

b) La capacitación debe ser prestada por personas jurídicas y estar dirigida a los trabajadores que se encuentren en planilla, de conformidad con lo establecido en el Decreto Supremo 018-2007-TR, que establece disposiciones relativas al uso del documento denominado “Planilla Electrónica”, y las Normas reglamentarias relativas a la obligación de los empleadores de llevar planillas de pago, aprobada por el Decreto Supremo 001-98-TR, o normas que las sustituyan.

c) La capacitación no debe otorgar grado académico.

d) La capacitación debe realizarse en el país y su duración es establecida mediante decreto supremo.

e) Los gastos de capacitación deben ser pagados en el ejercicio en el que devenguen.

f) Las empresas deben comunicar a la SUNAT la información que requiera en la forma, plazo y condiciones que establezca mediante resolución de superintendencia, del ejercicio en que se aplica el beneficio tributario.

23.3 Dicho crédito es aplicado en el ejercicio en el que devenguen y paguen los gastos de capacitación, y no genera saldo a favor del contribuyente ni puede arrastrarse a los ejercicios siguientes, tampoco otorga derecho a devolución ni puede transferirse a terceros.

23.4 Para la determinación del crédito tributario no se consideran los gastos de transporte y viáticos que se otorguen a los trabajadores.

23.5 El monto del gasto de capacitación que se deduzca como crédito de acuerdo a lo señalado en este artículo, no puede deducirse como gasto. 23.6 El beneficio tiene una vigencia de tres ejercicios a partir del ejercicio 2014.

III. METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

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

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

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

Descriptivo

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

3.2 Población y muestra

Población

Dicha población, que es materia de investigación, está constituida por 43 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro boticas, del distrito de Manantay, 2017. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

Muestra

Para realizar la investigación se tomará una muestra dirigida de 40 micro y pequeñas empresas que representan el 92,1% del total de la población en estudio. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES

--	--	--	--

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
		Giro del negocio de las micro y pequeñas	Nominal:

Perfil de las micro y pequeñas empresas.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas.	empresas.	Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos

			para la familia Otros: Especificar
--	--	--	---

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes	Nominal: Si
		Número de veces que se ha capacitado el	Ordinal: Uno Dos
		Los trabajadores de la empresa se	Nominal: Si
		Número de veces que se han capacitado los	Ordinal: Uno Dos
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el	Nominal: Inversión del crédito Marketing
		Considera la capacitación como	Nominal: Si
		Cree que la capacitación	Nominal: Si
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de	Nominal: Si No

		la empresa	
--	--	------------	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mypes (principal)	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	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

Fuente: elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

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

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizara un cuestionario estructurado de 26 preguntas.

Plan de análisis

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

3.5 Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017?	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. ▪ Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del 	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	<p>Edad</p> <p>Sexo</p> <p>Grado de instrucción</p>	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

--	--	--

		Razón:
	Antigüedad del	Un año
	micro y pequeñas	Dos años
	empresas	Tres años
	Número de	Más de tres años
		Razón:
		01
		06
	Trabajadores	15
		16 – 20
		Más de 20
		Nominal:
		Maximizar ganancias
	Objetivos de las	Dar empleo a la familia
	micro y pequeñas	Generar ingresos para la
	empresas	familia
		Otros: Especificar

3.Financiamient o en las micro y pequeñas empresas	Solicito crédito	Nominal: Si
	Recibió crédito	Nominal: Si
	Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto.
	Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto.
	Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
	Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
	Tasa de interés cobrado por el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
	Crédito oportuno	Cuantitativa: Especificar
	Crédito inoportuno	Nominal: Si
	Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si
	Insuficiente	Nominal: Si
	Cree que el financiamiento mejora	Nominal: Si

	la empresa		
Capacitación en las Mypes (variable principal)	<p>Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito</p> <p>Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años</p> <p>Los trabajadores de la empresa se capacitan</p> <p>Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.</p>	<p>Nominal: Si No</p> <p>Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres</p> <p>Nominal: Si No</p> <p>Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres</p> <p>Nominal:</p>	

			<p>Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.</p> <p>Considera la capacitación como una inversión.</p> <p>Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa</p> <p>Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa</p>	<p>Inversión del crédito</p> <p>Marketing empresarial</p> <p>Manejo empresarial</p> <p>Otros: especificar</p> <p>Nominal:</p> <p>Si No</p> <p>Nominal:</p> <p>Si No</p> <p>Nominal:</p> <p>Si</p> <p>No</p>	
		Rentabilidad de las Mypes (principal)	<p>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años</p>	<p>Nominal:</p> <p>Si</p> <p>No</p>	

			<p>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido</p> <p>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal</p> <p>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos</p>	<p>Nominal:</p> <p>Si</p> <p>No</p> <p>Nominal:</p> <p>Si</p> <p>No</p> <p>Nominal:</p> <p>Si</p> <p>No</p>	
--	--	--	---	--	--

Principios éticos

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

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

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

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

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

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

IV. RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
De 18 a 26años	12	30,0
De 26 a 35 años	18	45,0
De 36 a 45 años	10	25,0
Total	40	100,0

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

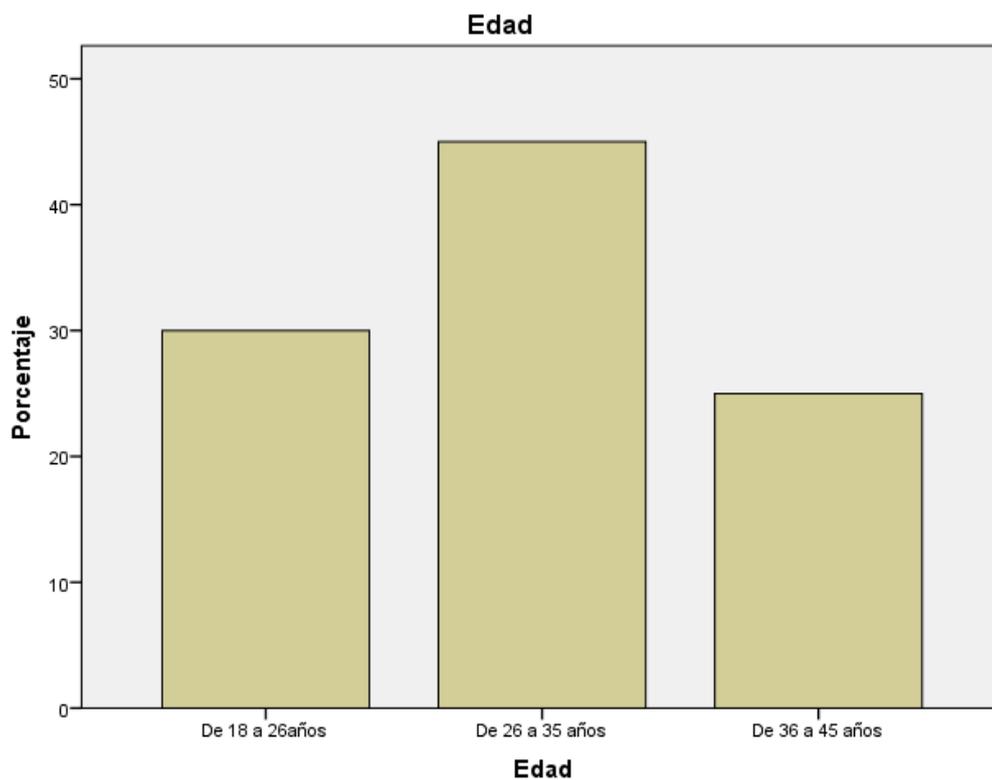


FIGURA N° 01. Edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02
EL SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Masculino	17	42,5
	Femenino	23	57,5
	Total	40	100,0

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

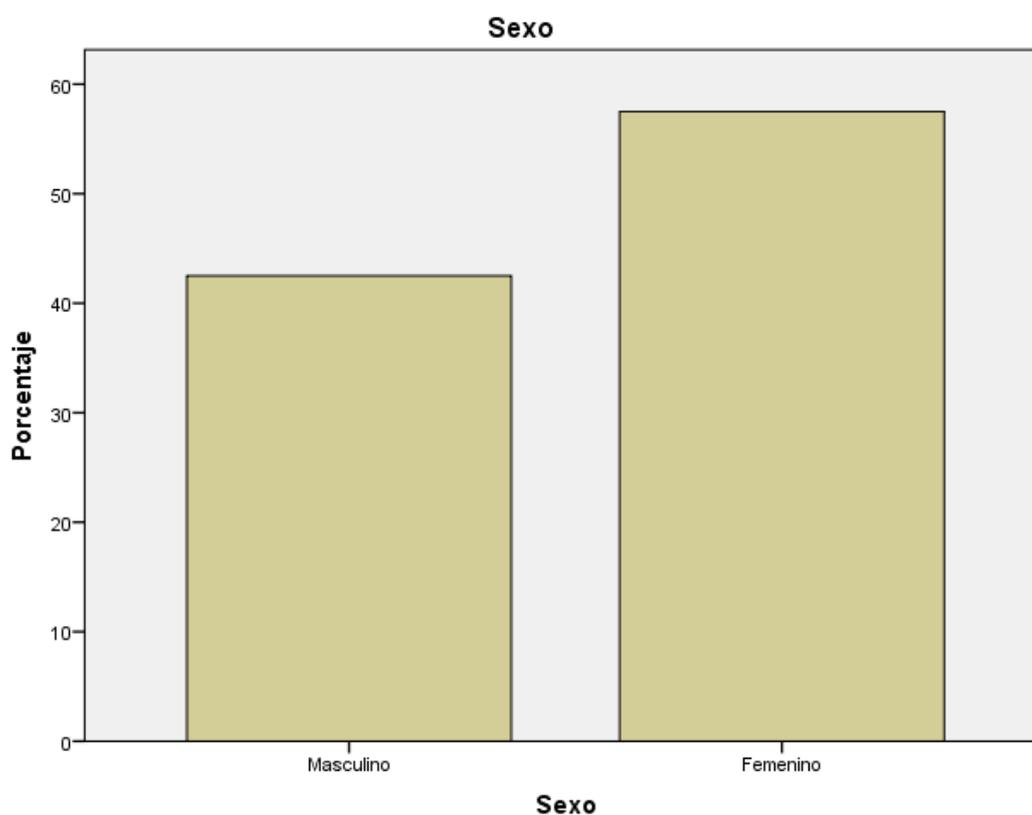


FIGURA N° 02. El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Superior no universitaria	24	60,0
	Superior universitaria	16	40,0
	Total	40	100,0

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



FIGURA N° 03. El grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	16	40,0
	Casado	12	30,0
	Conviviente	12	30,0
	Total	40	100,0

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

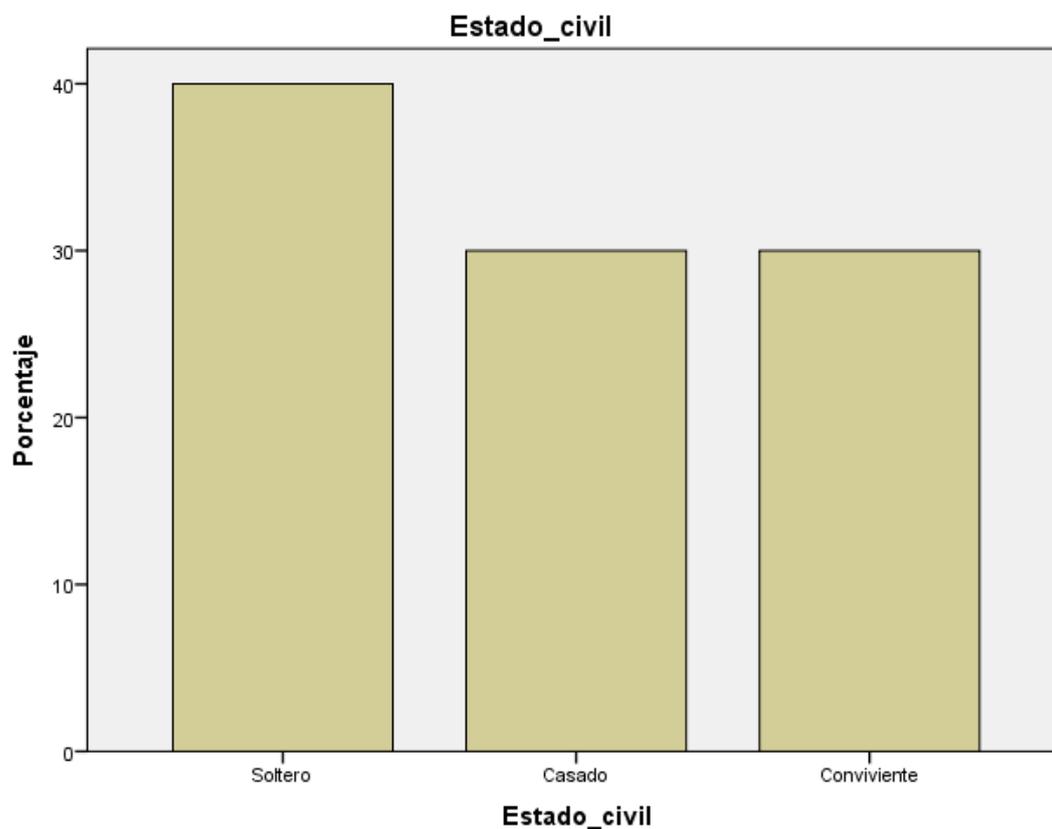


FIGURA N° 04. El estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Químico farmacéutico	10	25,0
	Técnicos en farmacia	13	32,5
	Enfermeros	11	27,5
	Obstetras	4	10,0
	Administración	2	5,0
	Total	40	100,0

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

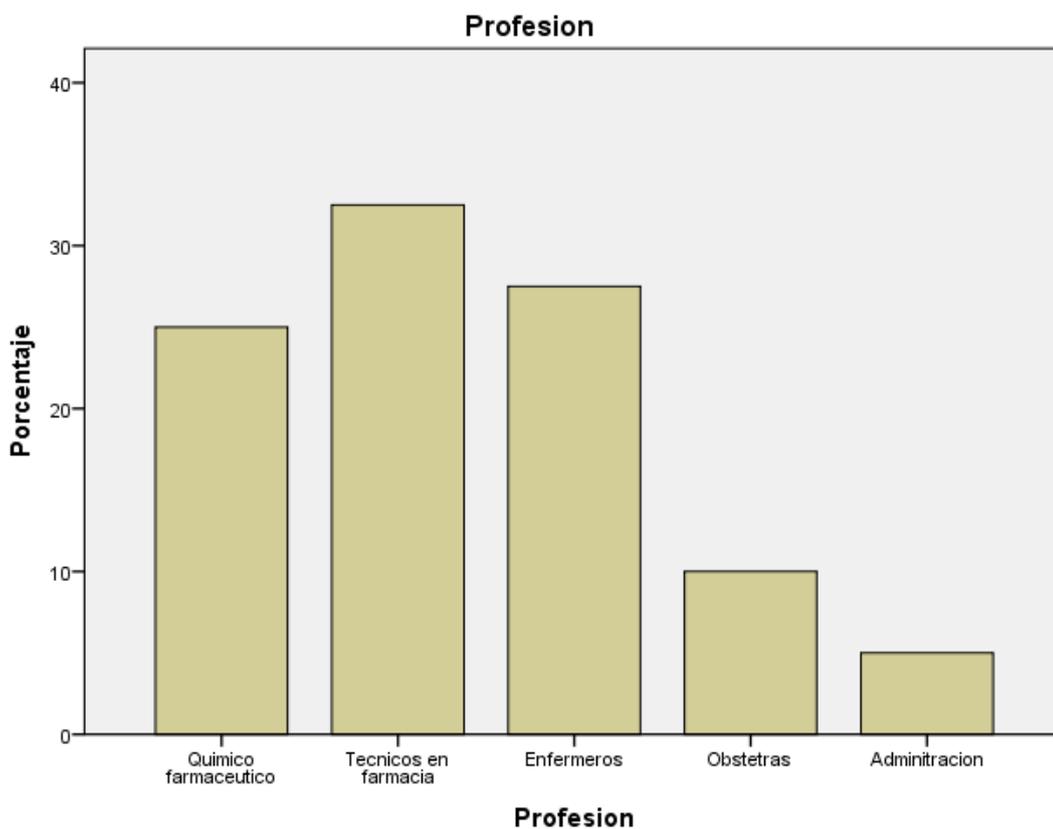


FIGURA N° 05. La profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Administrador	7	17,5
	Coordinador de venta	21	52,5
	Supervisor	12	30,0
	Total	40	100,0

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

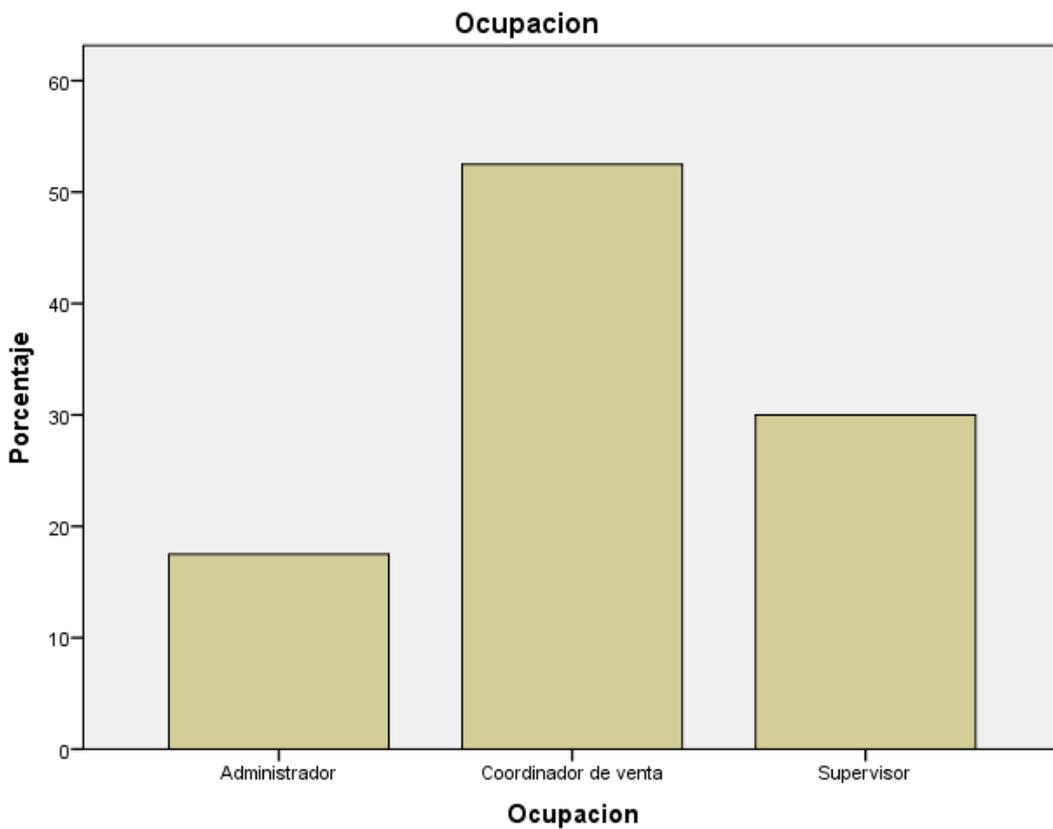


FIGURA N° 06. La ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07
TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 1 a 4 años	17	42,5
	De 5 a 8 años	14	35,0
	De 9 años a mas	9	22,5
	Total	40	100,0

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

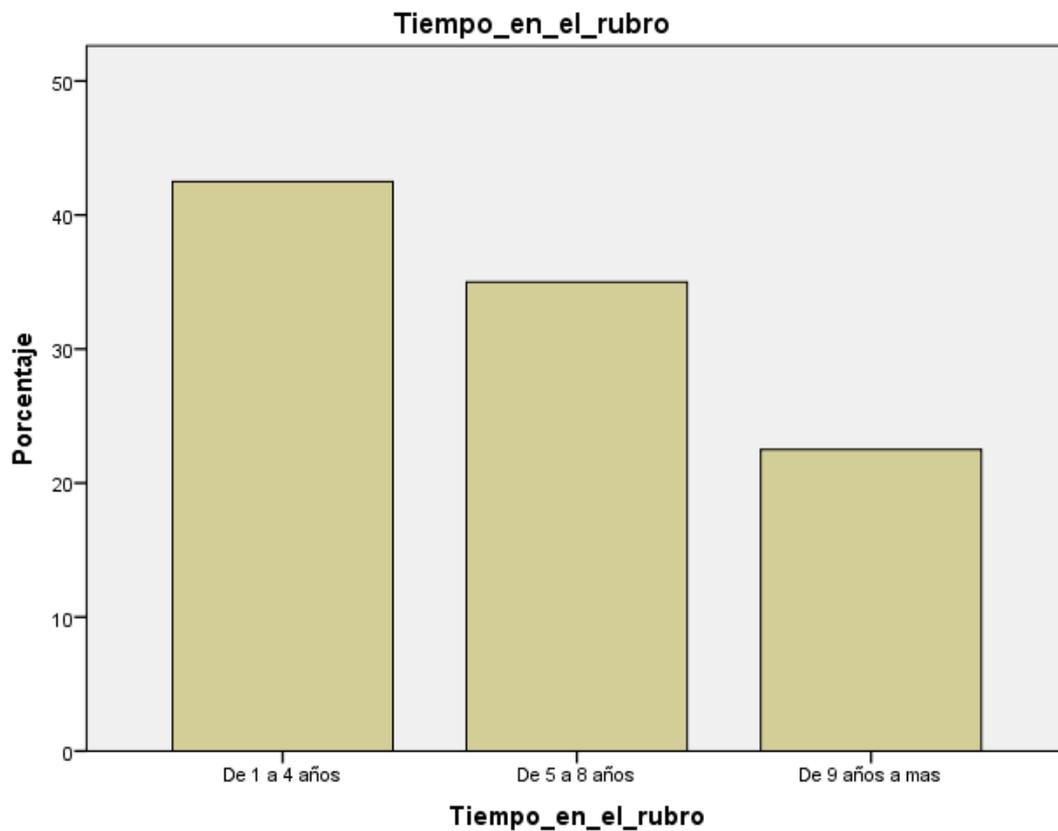


FIGURA N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 07

TABLA N° 08
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 1 a 2 trabajadores	18	45,0
	De 3 a 4 Trabajadores	19	47,5
	De 5 a más Trabajadores	3	7,5
	Total	40	100,0

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

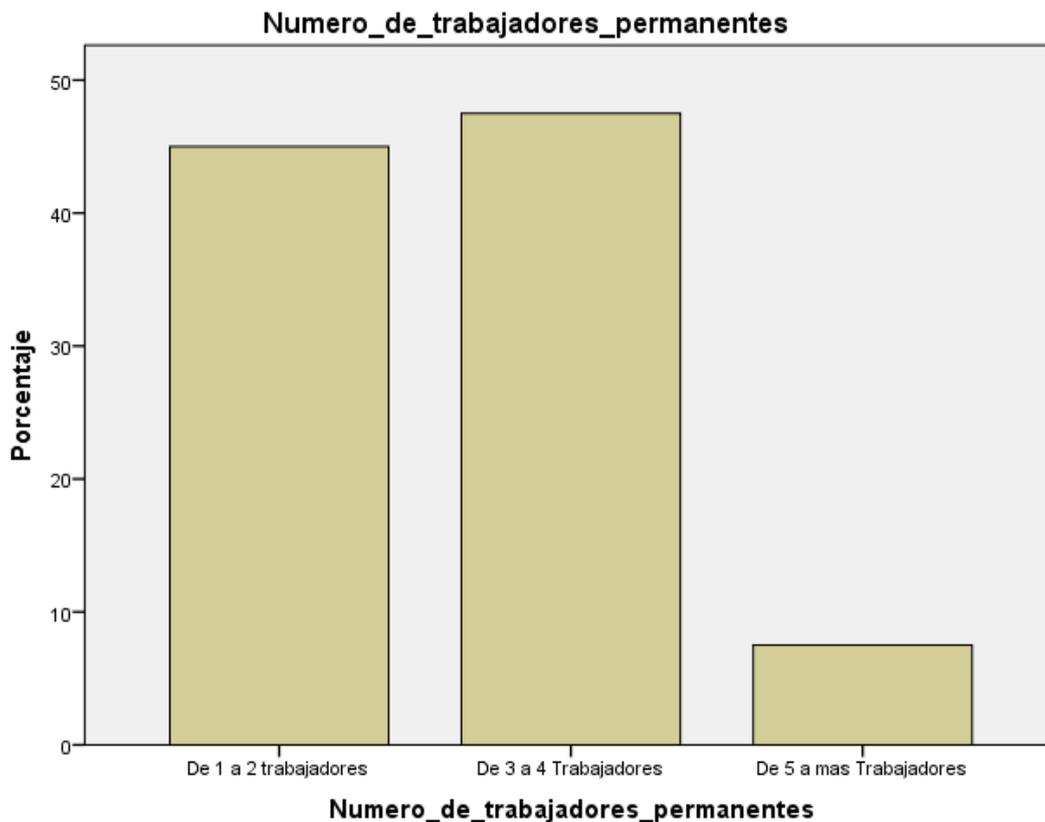


FIGURA N° 08. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 9
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 1 a 2 trabajadores	30	75,0
	De 3 a 4 Trabajadores	10	25,0
	Total	40	100,0

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

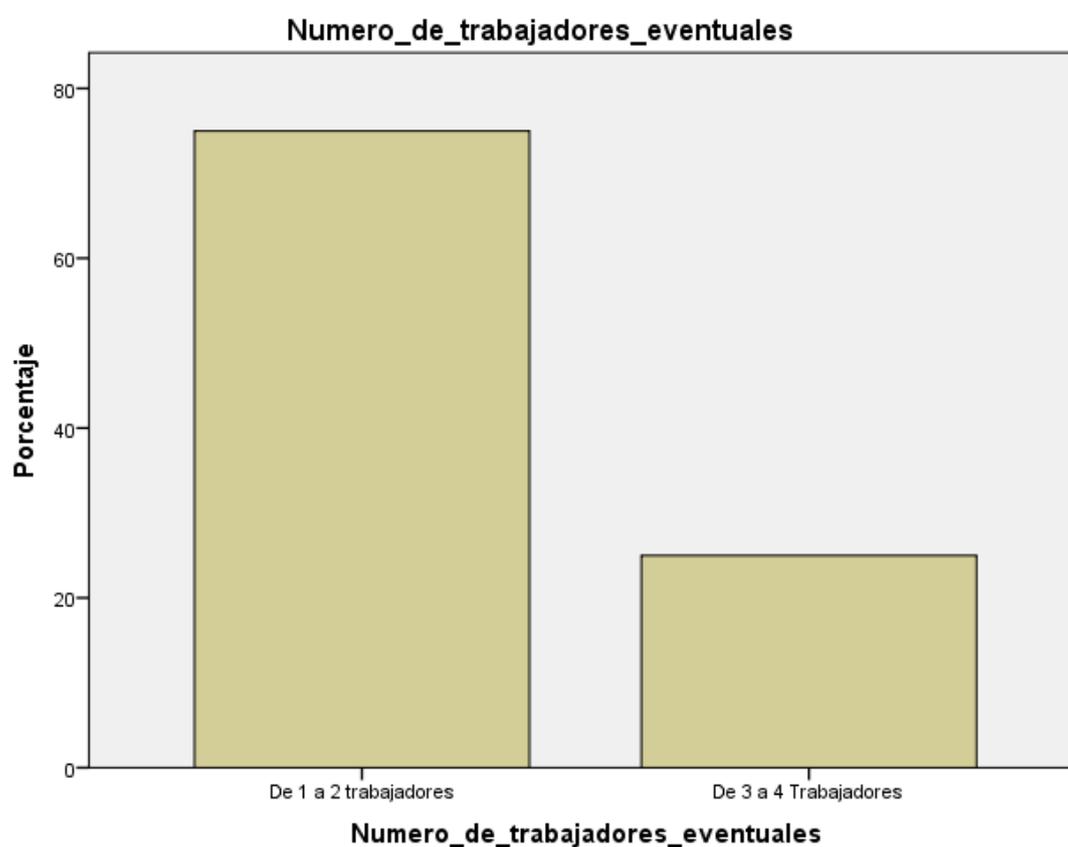


FIGURA N° 09. El número de los trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10
REALIZA FINANCIAMIENTO PARA SUS ACTIVIDADES LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Autofinanciamiento	6	15,0
	Financiamiento de terceros	34	85,0
	Total	40	100,0

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

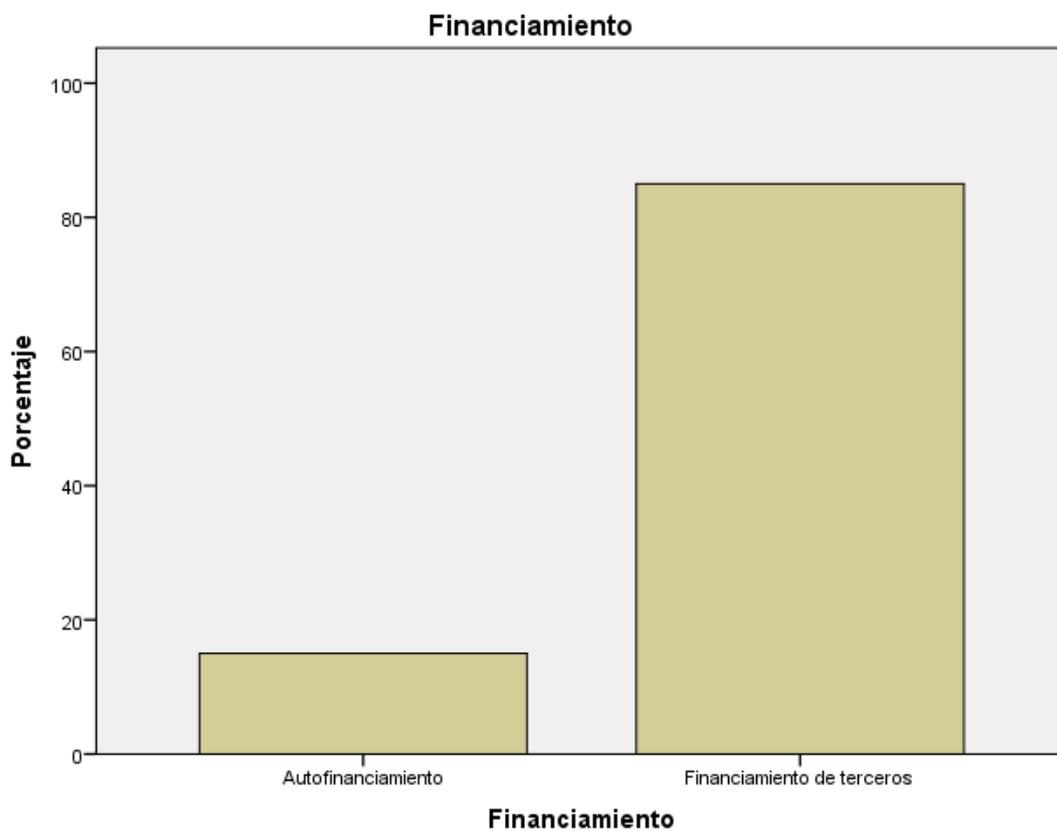


FIGURA N° 10. Realiza financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11

ENTIDADES QUE OBTIENE EL FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
No realiza financiamiento	6	15,0
Entidades bancarias	22	55,0
Válidos Cajas municipales	5	12,5
Financieras	7	17,5
Total	40	100,0

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

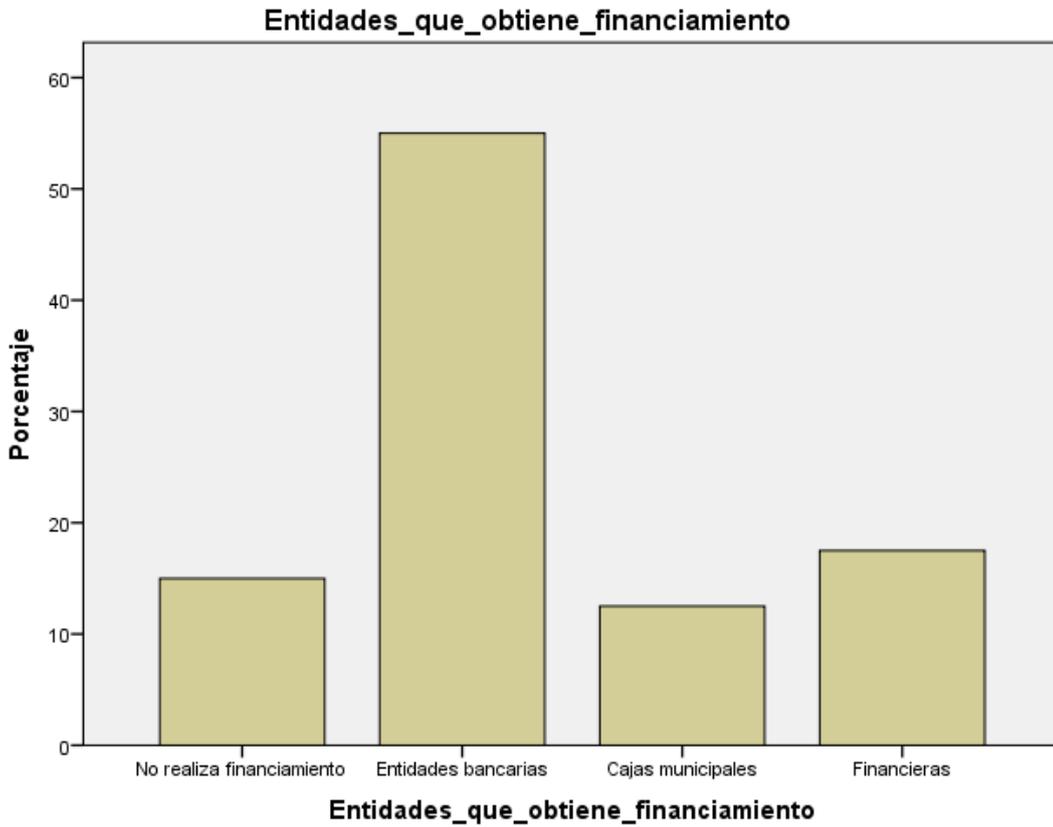


FIGURA N° 11. Entidades que obtiene el financiamiento para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12
TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Ninguna	6	15,0
0,1% al 3%	25	62,5
3,1% al 6%	9	22,5
Total	40	100,0

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

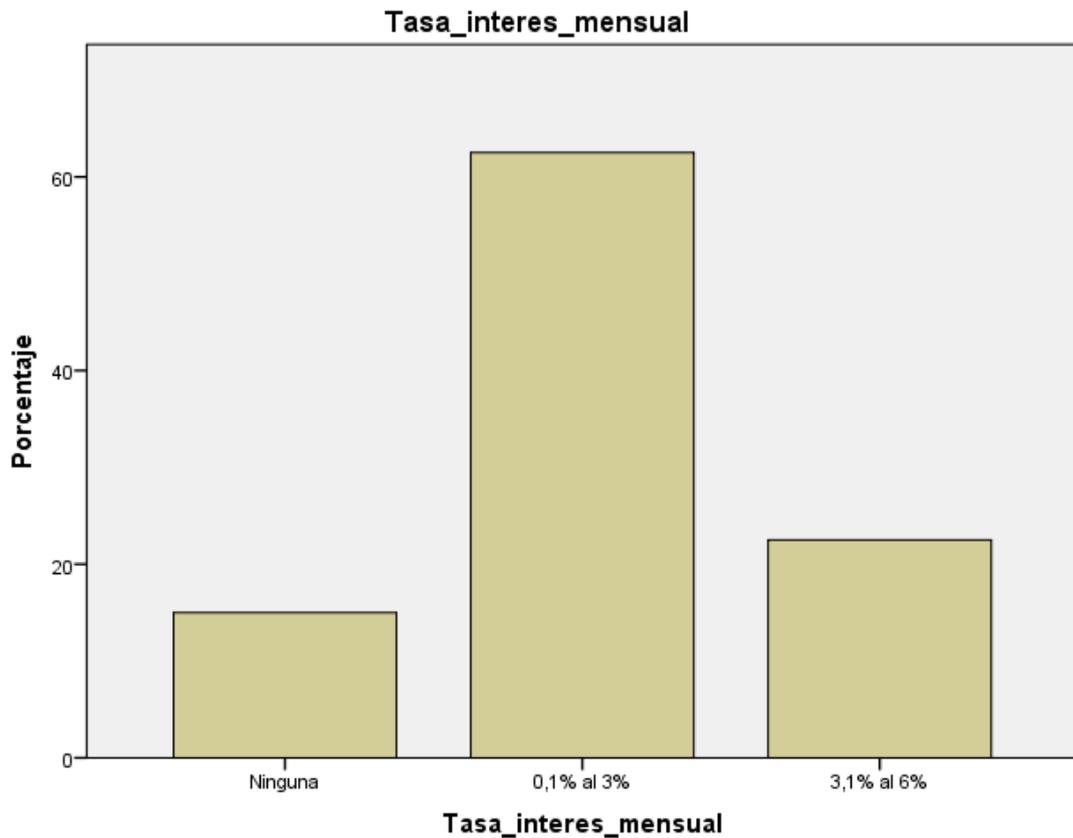


FIGURA N° 12. Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES BENEFICIOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realiza financiamiento	6	15,0
	Entidades bancarias	22	55,0
	Cajas municipales	5	12,5
	Financieras	7	17,5
	Total	40	100,0

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

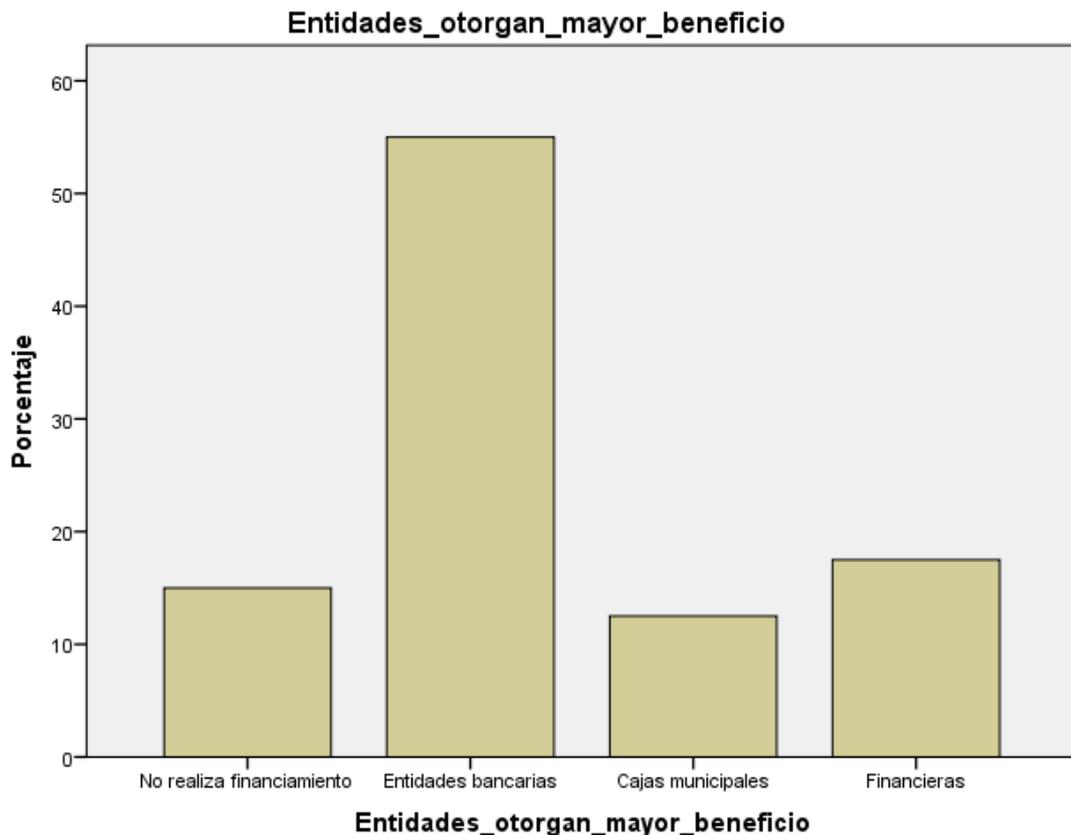


FIGURA N° 13. Entidades que otorgan mayores beneficios a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 13

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realiza financiamiento	6	15,0
	1	22	55,0
	2	12	30,0
	Total	40	100,0

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

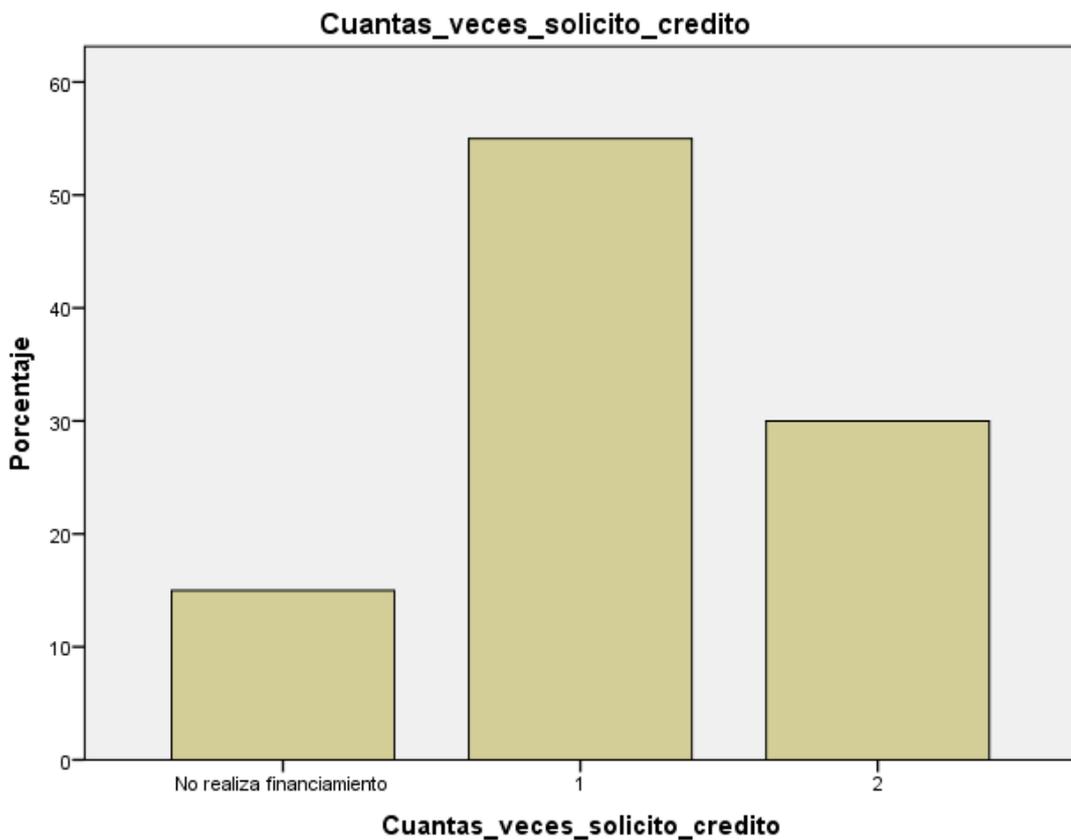


FIGURA N° 14. Cantidad de veces que solicitó crédito en el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15
LE OTORGARON EL CREDITO SOLICITADO A LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realizan financiamiento	6	15,0
	Si	28	70,0
	No	6	15,0
	Total	40	100,0

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

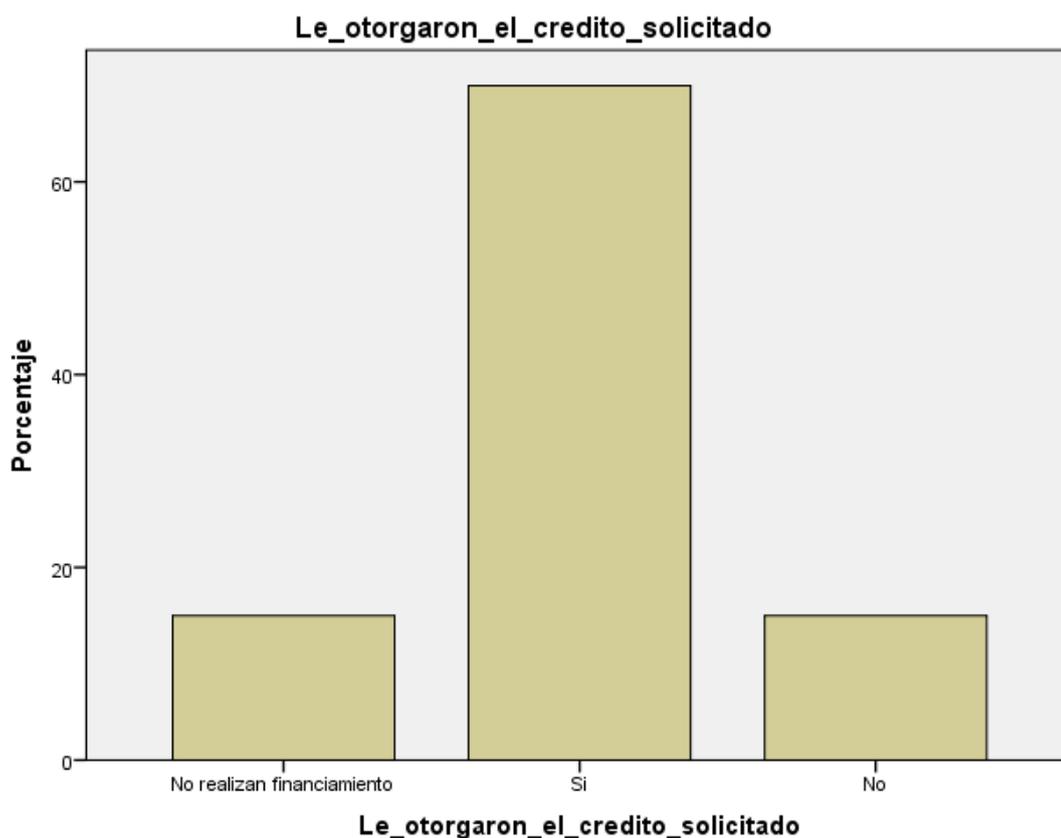


FIGURA N° 15. Le otorgaron el crédito solicitado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 15

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realizan financiamiento	6	15,0
	Corto Plazo	28	70,0
	Largo Plazo	6	15,0
	Total	40	100,0

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

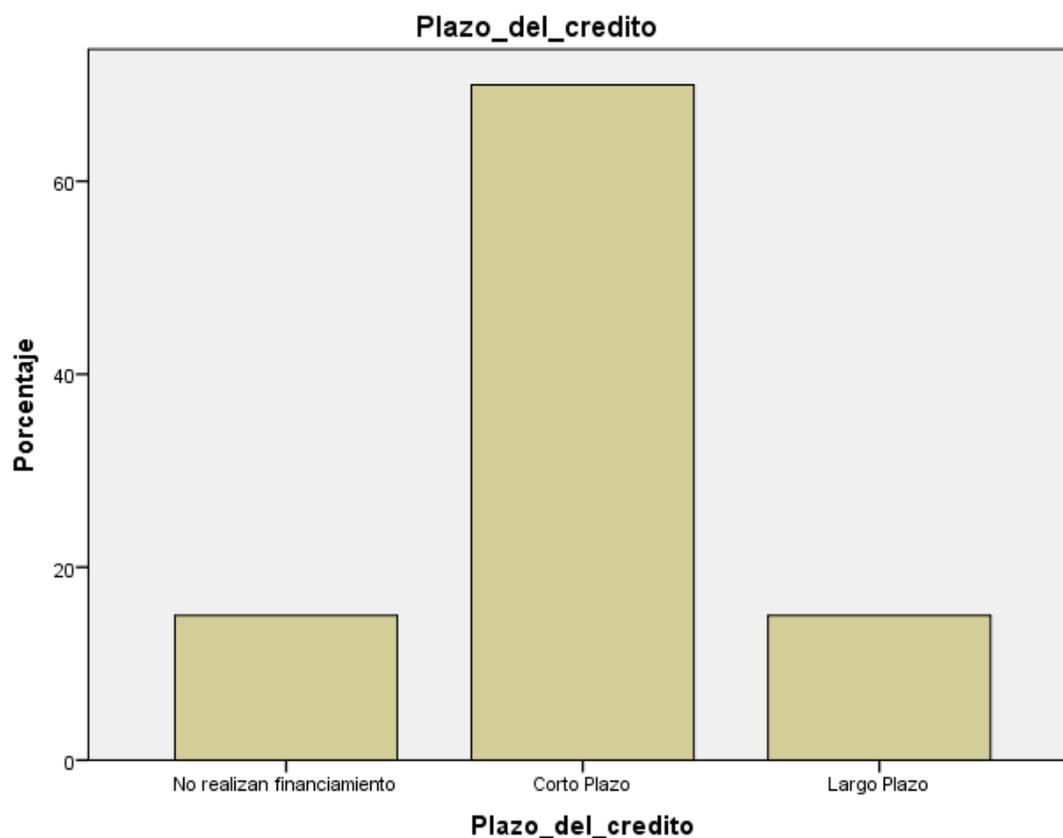


FIGURA N° 16. Plazo que le otorgaron el crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
Fuente: Tabla N° 16

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No realizan financiamiento	6	15,0
	Si	29	72,5
	No	5	12,5
	Total	40	100,0

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

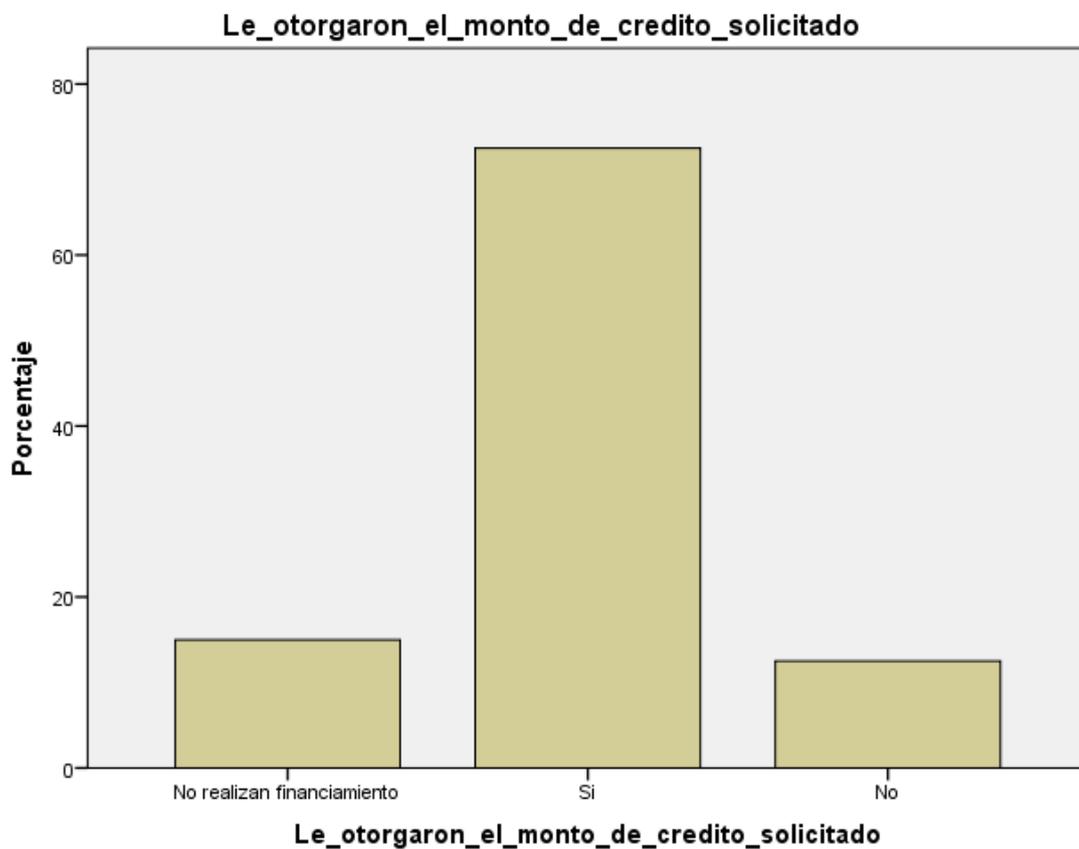


FIGURA N° 17. Los créditos otorgados fueron los monto solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 17

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	8	20,0
	No	32	80,0
	Total	40	100,0

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

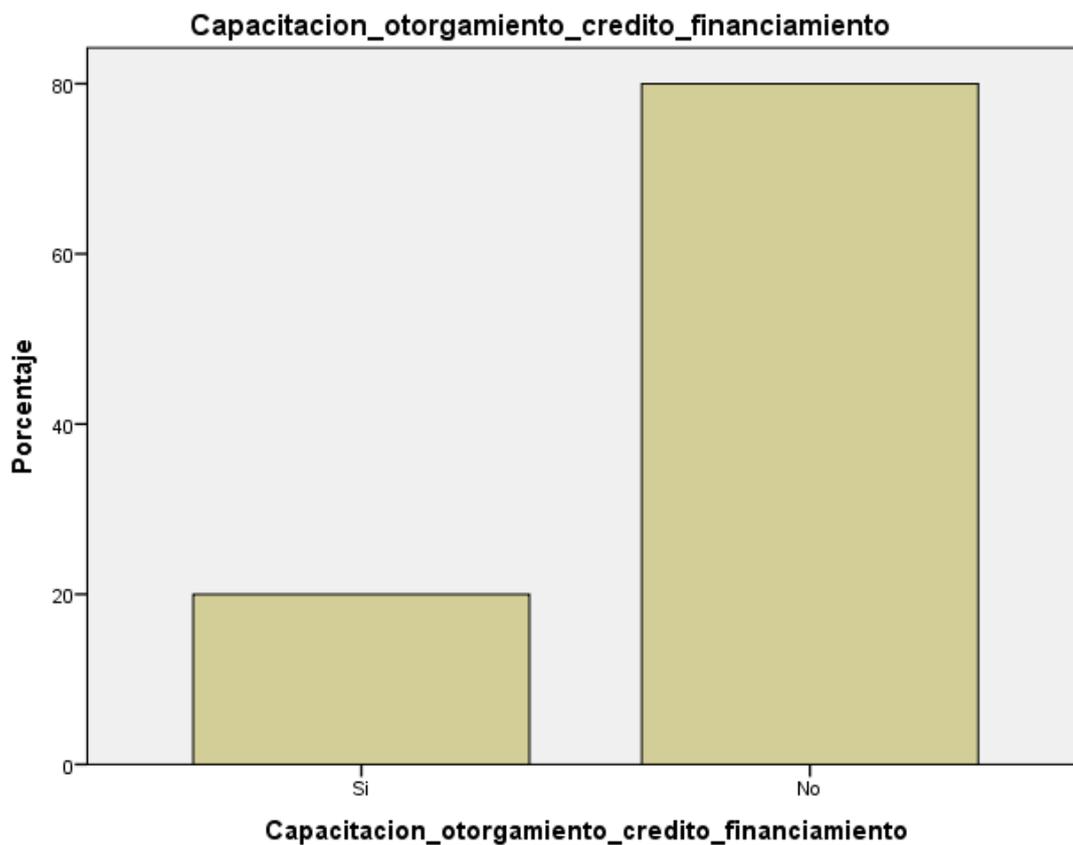


FIGURA N° 18. Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 18

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Cero	29	72,5
	Uno	8	20,0
	Dos	3	7,5
	Total	40	100,0

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

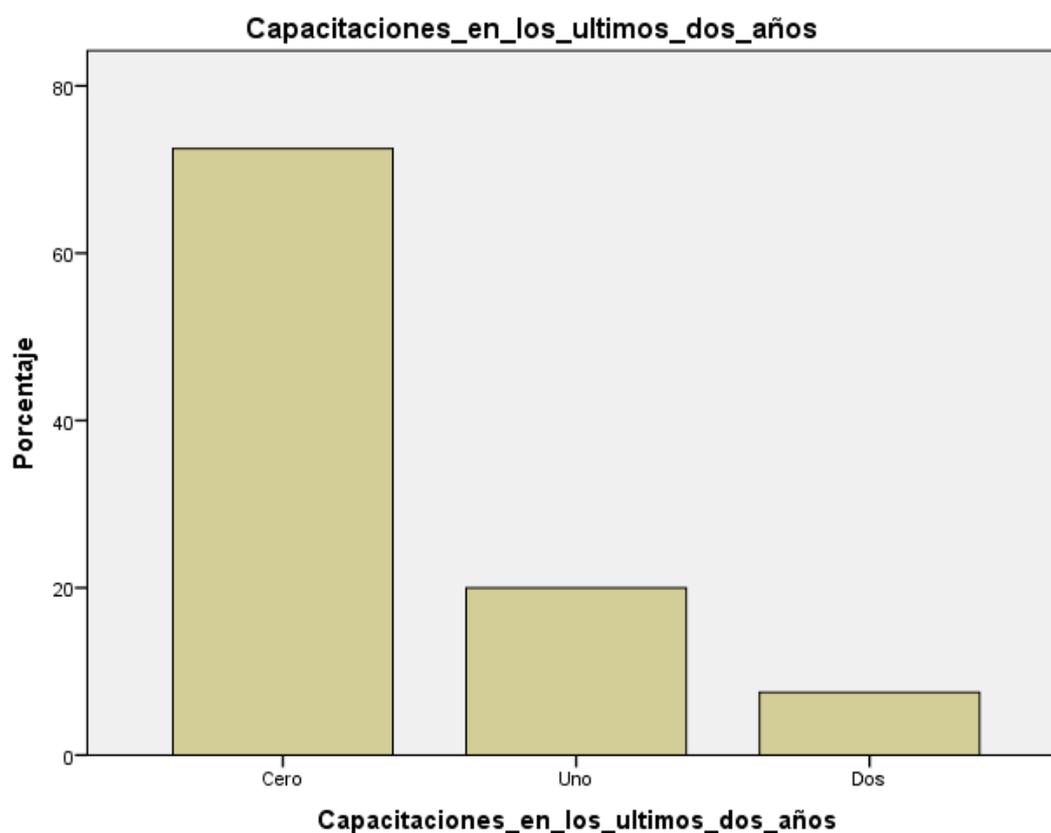


FIGURA N° 19. Cantidad de capacitaciones que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 19

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	No tuvieron capacitación	29	72,5
	Manejo empresarial	5	12,5
	Marketing empresarial	6	15,0
	Total	40	100,0

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

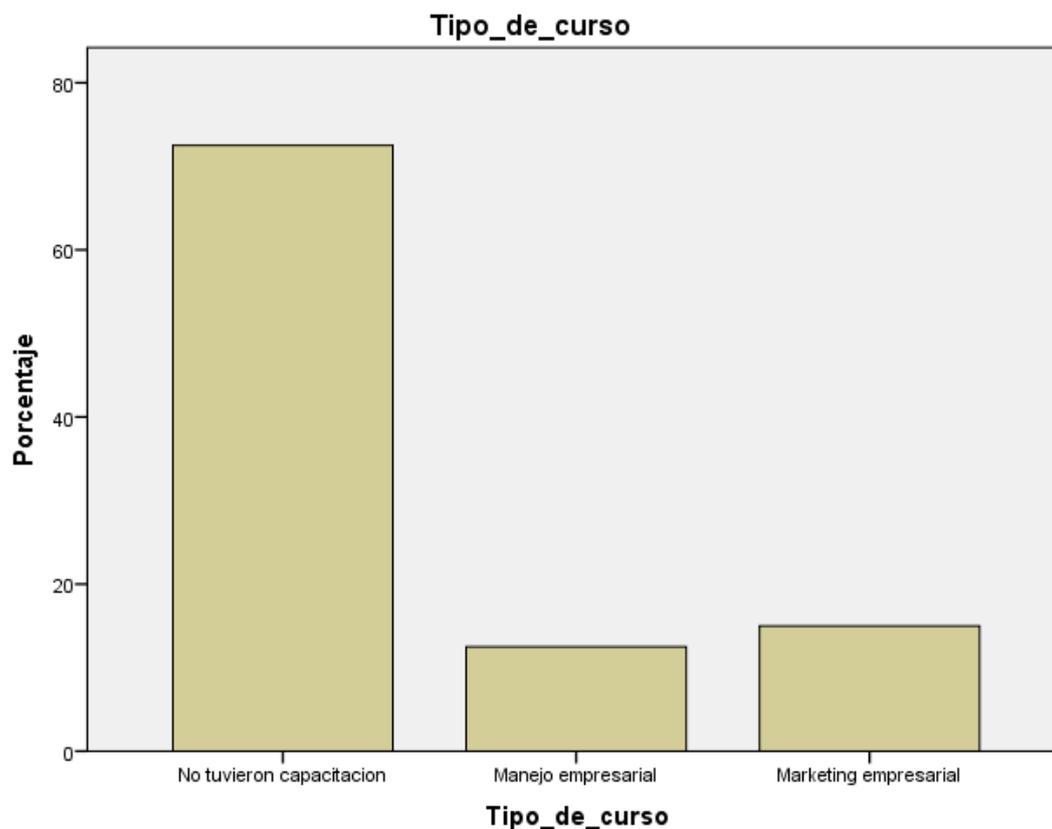


FIGURA N° 20. Tipos de cursos que recibieron los trabajadores en los últimos dos años de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 20

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	28	70,0
	No	12	30,0
	Total	40	100,0

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

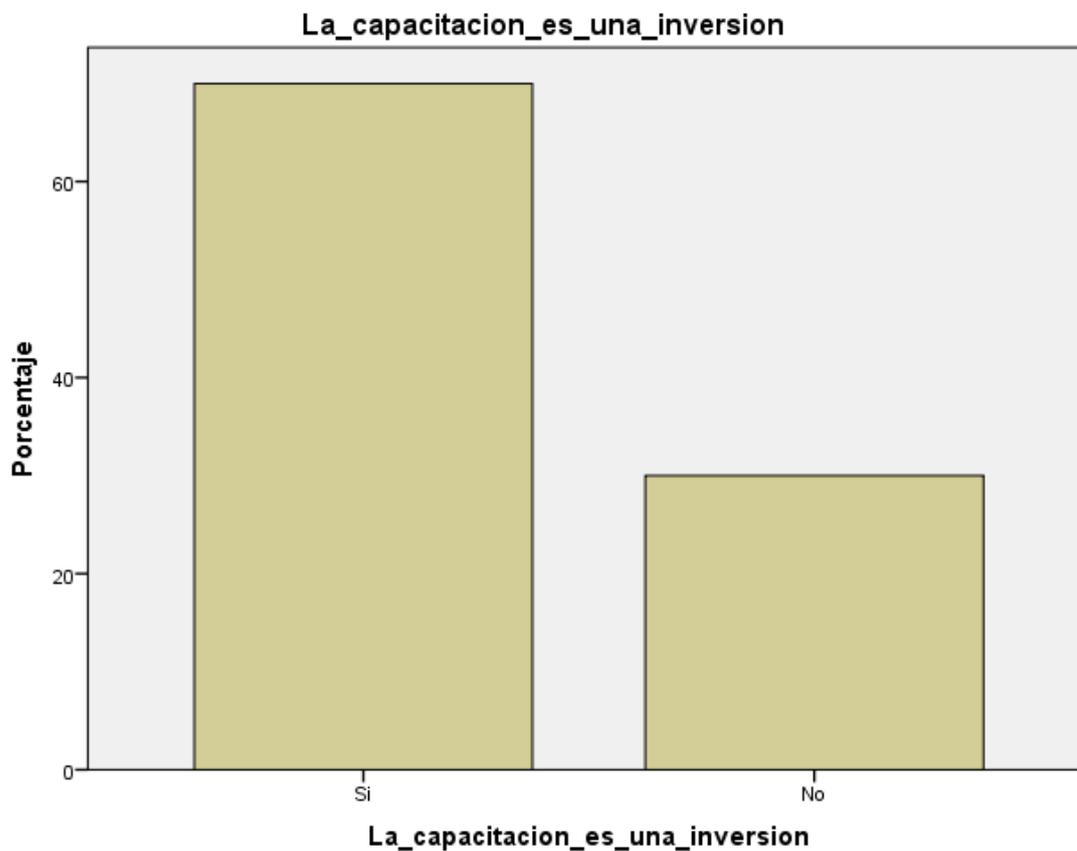


FIGURA N° 21. Cree que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22
LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL
DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	32	80,0
	No	8	20,0
	Total	40	100,0

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

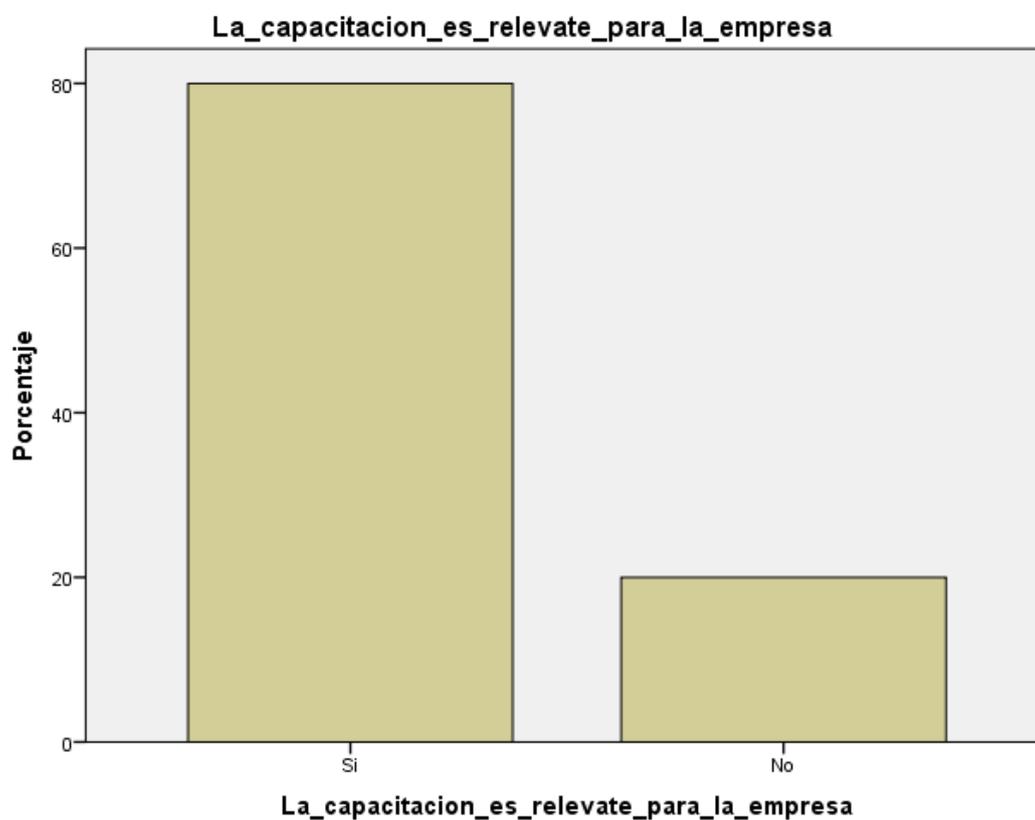


FIGURA N° 22. La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23
EL FINANCIAMIENTO MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	35	87,5
	No	5	12,5
	Total	40	100,0

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

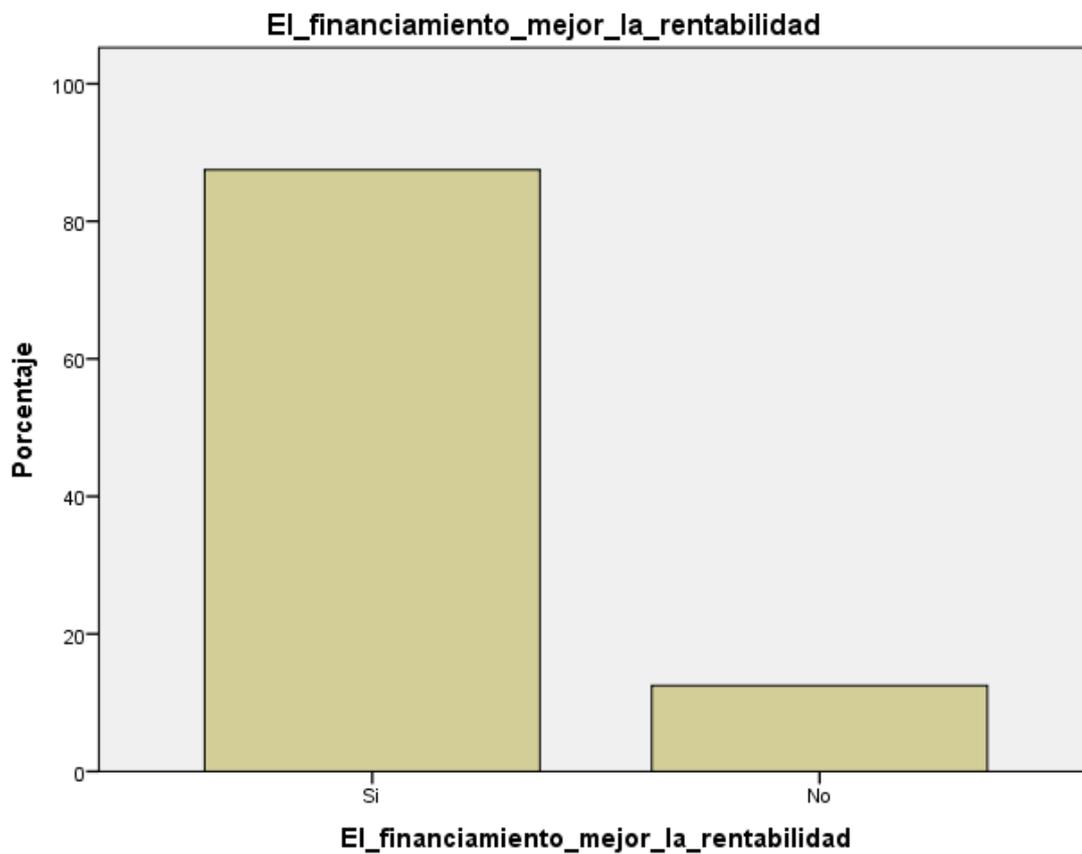


FIGURA N° 23. El financiamiento mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24
LA CAPACITACIÓN MEJORA LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	27	67,5
	No	13	32,5
	Total	40	100,0

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



FIGURA N° 24. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 24

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

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	26	65,0
	No	14	35,0
	Total	40	100,0

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

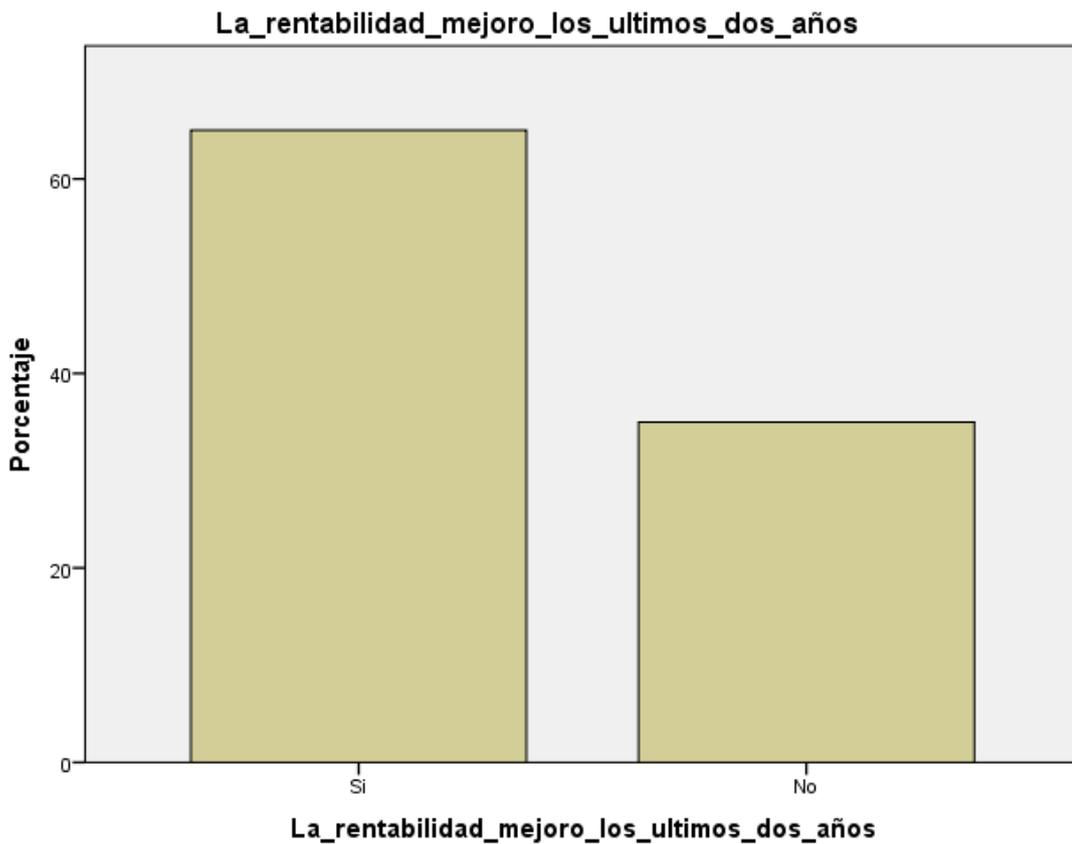


FIGURA N° 25. La rentabilidad mejoro en los últimos dos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26
INVERSION DEL CREDITO FINANCIERO POR LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS
DEL DISTRITO DE MANANTAY, 2017

	Frecuencia	Porcentaje
Capital del trabajo	26	65,0
Válidos Mejoramiento y/o Ampliación del local	14	35,0
Total	40	100,0

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

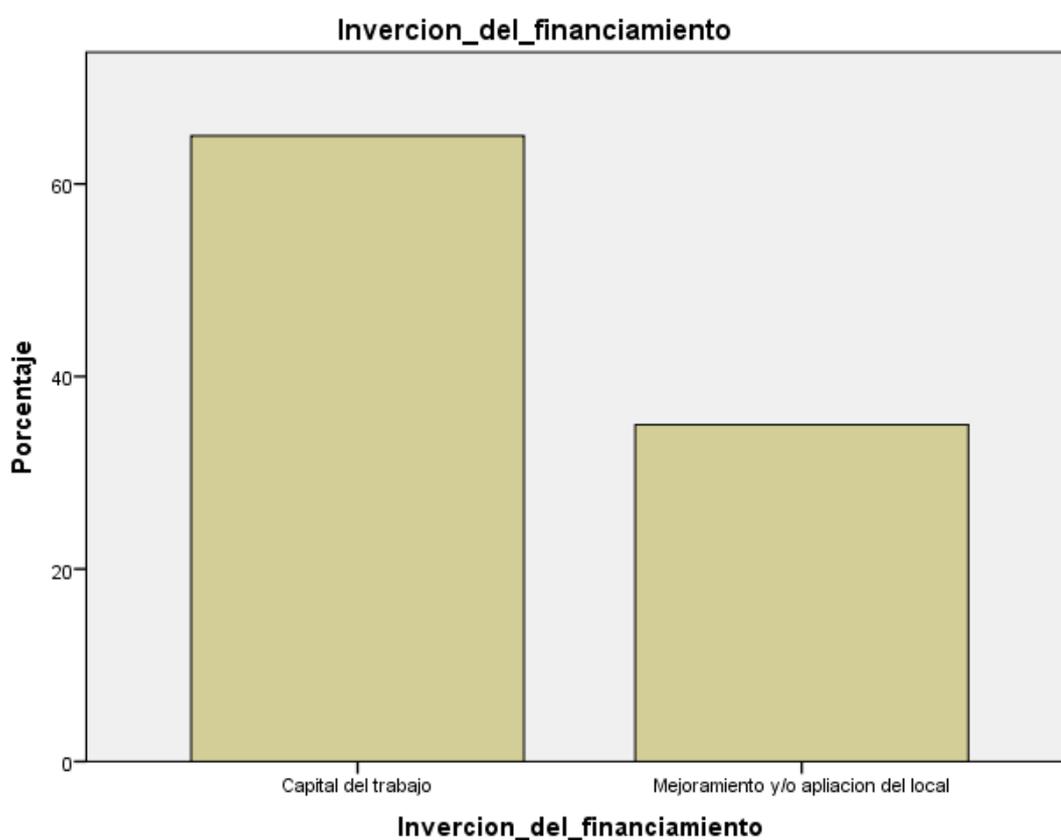


FIGURA N° 26. Inversión del crédito financiero por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

Fuente: Tabla N°26

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 45% (18) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 35 años de edad; el 30% (12) tienen entre 18 a 26 años, y de 36 a 45 años presentan el 25 (10). (Ver tabla N° 1).
- El 57,5% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 42,5% (17) son del sexo masculino. (Ver tabla N° 2),
- El 60% (24) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria; y el 40% (16) con estudios de superior universitaria. (Ver tabla 03).
- El 40% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros, el 30% (12) son casados, y el 30%(12) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 32,5% (13) de los de los representantes presentan la profesión de técnicos en farmacia, el 27,5% (11) son enfermeros, el 25% (10) son químicos farmacéuticos, el 10% (4) son obstetras y el 5 (2) son administradores. (Ver tabla 05).
- El 52,5% (21) de los de los representantes son coordinadores de venta, el 30% (12) son supervisores y el 17,5% (7) son administradores (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 42,5% (17) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, el 35% (14) tienen entre 5 a 8 años y el 22,5% (9) tienen de 9 a más años en el rubro. (Ver tabla 07).
- El 47,5% (19) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes, el 45% (18) tiene entre 1 a 2 trabajadores permanentes y el 7,5(3) tienen de 5 a más trabajadores permanentes (Ver tabla 08).
- El 75% (30) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales y el 25% (10) tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales. (Ver tabla 09).

Respecto al financiamiento

- El 85% (34) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 15% (6) se autofinancian. (Ver tabla 10).
- El 55% (22) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias, el 17,5% (7) reciben financiamiento de financieras, el 15% (6) no realizan ningún financiamiento; y el 12,5% (5) reciben financiamientos de cajas municipales. (Ver tabla 11).
- El 62% (25) de las micro empresas realiza el pago del 0,1 al 3% de interés, el 22,5% (9) pago del 3,1 al 6% de interés y el 15% (6) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla 12).
- El 55% (22) las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas, el 17,5% (7) de las microempresas mencionan que son las financieras, 15% (6) no realizan ningún financiamiento. y el 12,5% (5) fueron las cajas municipales. (Ver tabla N° 13).
- El 55% (22) de las micro empresas solicito 1 vez el crédito en el año 2016, el 30% (12) solicito 2 veces y el 15% (6) no realizan ningún financiamiento.. (Ver tabla 14).
- El 70% (28) de las microempresa les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016, el 15% (6) de las microempresas no se les otorgo el préstamo y el 15% (6) no realizan ningún financiamiento.. (Ver tabla 15).
- El 70% (28) de la micro empresas les otorgaron créditos a corto plazo, al 15% (6) le otorgaron el crédito a largo plazo y el 15% (6) no realizan ningún financiamiento.. (Ver tabla N° 16).
- El 72,5% (29) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados, el 15% (6) no realizan ningún financiamiento y al 12,5% (5) no se les otorgo el monto solicitado. (Ver tabla N° 17).

Respecto a la capacitación

- El 80% (32) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 20% (8) si recibió capacitación (ver tabla 18).
- El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años, el 20% (8) recibieron una capacitación y el 7,5% (3) recibieron dos capacitaciones (ver tabla 19).

- El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años, el 15% (6) recibieron capacitación de Marketing empresarial y el 12,5% (5) recibieron capacitación de manejo empresarial (ver tabla 20).
- El 70% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión y el 30 (12) creen que la capacitación no es una inversión (ver tabla 21)
- El 80% (32) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas y el 20% (8) creen que no es relevante (ver tabla 22).

Respecto a la rentabilidad

- El 87,5% (35) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 12,5% (5) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad (ver tabla 23).
- El 67,5% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 32,5% (13) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad (ver tabla 24).
- El 65% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años y el 35% (14) no mejoró su rentabilidad.
- El 65% (26) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo y el 35% (14) en mejoramiento y/o ampliación del local (ver tabla 26).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 45% (18) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 35 años de edad.
- El 57,5% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 42,5% (17) son del sexo masculino.
- El 60% (24) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria.
- El 40% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros.

- El 32,5% (13) de los de los representantes presentan la profesión de técnicos en farmacia.
- El 52,5% (21) de los de los representantes son coordinadores de venta.

Respecto a las características de las microempresas

- El 42,5% (17) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro.
- El 47,5% (19) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes.
- El 75% (30) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento

- El 85% (34) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 55% (22) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias.
- El 62% (25) de las micro empresas realiza el pago del 0,1 al 3% de interés.
- El 55% (22) las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas.
- El 55% (22) de las micro empresas solicito 1 vez el crédito en el año 2016.
- El 70% (28) de las microempresa les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016.
- El 70% (28) de la micro empresas les otorgaron créditos a corto plazo.
- El 72,5% (29) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados.

Respecto a la capacitación

- El 80% (32) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- El 15% (6) recibieron capacitación de Marketing empresarial y el 12,5% (5) recibieron capacitación de manejo empresarial.
- El 70% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- El 80% (32) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- El 87,5% (35) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 67,5% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 65% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años.
- El 65% (26) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

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

Respecto a las características de las microempresas

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

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.

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

Respecto a la capacitación

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

Respecto a la rentabilidad

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

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguirre (1992), *“Estructura de financiamiento”*. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos13/capintel/capintel.shtml>

(12.agost.2012)

- Briceño A. (2000), "*Fuentes de financiamiento*". Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml> (12.agost.2014)
- Cárdenas N. (2011), "*Definición de Micro y Pequeña Empresa*". Recuperado de:
http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html (12.agost.2014)
- Chacaltana J. (2005), "*Teoría de la capacitación*". Recuperado de:
<http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
(12.agost.2014)
- COPOME (2012), "*Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa*". Recuperado de:
http://200.62.166.226/proyectoweb/index.php?24&tx_ttnews5Btt_news5D=77&tx_ttnews%5BbackPid%5D=15&cHash=544a681133(12.agosto.201)
- Diario Comercio Exterior del Perú (2013), "*Las mypes en el Perú 2013*". Recuperado de: http://www.rpp.com.pe/2013-08-15-microempresas-representan-el-98-3-de-firmas-formales-en-peru-noticia_622453.html.
(05.Nov.2014)
- Empresa Editora Panorama Cajamarquino. (2012), "*LAS MYPES Micro y Pequeñas Empresas*". Recuperado de:
<http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas/#comment-6185> (12.agosto.2014)

- Flores A. (2004) “*Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*”. Recuperado de:
<http://sisbib.unmsm.edu.pe>. (20.Jul.2014)
- Gaxiola M. (2008), “*Detección de necesidades de capacitación*”. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>
(12.agost.2014)
- Gitman J. (1996), “*Teoría del financiamiento*”. Recuperado de:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html> (12.agost.2014)
- Hernández J. (2012) “*Centro de Noticias*”. Recuperado de:
http://www.dircom.udep.edu.pe/index.php?t=2008/enero/300_05
(12.agosto.2014)
- López M. (2012), “*Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña*”
(12.agosto.2014)
- Maekawa C. (2001), “*Internacionalización de las micro y pequeñas empresas (mypes) textiles*”. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima Metropolitana. Recuperado de:
<http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKAWA.pdf>
(12.agost.2014)

- Markowitz (1952), “*El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo*”.
Recuperado de:
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/200.HTM> (12.agost.2014)
- Modigliani y Miller (1958), “*Teoría del financiamiento*”. Recuperado de:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html> (12.agost.2014)
- Nunes P. (2012), “*Fuente de financiamiento*”. Recuperado de:
<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento.htm>
(12.agost.2012)
- Sánchez J. (2002), "Análisis de Rentabilidad de la empresa". Recuperado de:
<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.
(05.Nov.2014)
- Sánchez J. (2001), “*Concepto de Rentabilidad*”. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (05.Nov.2014)
- S.f. (2012), “*Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas*”. Recuperado de:
http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf (12.agosto.2014)
- S.f. (2011), “*La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa*”. Recuperado de:
<http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/13>
(12.agost.2014)
- S.f. (2012), Perú.com – “*Economía On Line – Economía y Finanzas*”

Empresa”.

Recuperado

de:http://www.peru.com/finanzas/idocs2/2005/10/20/detalledocumento_253585.asp (12.agosto.2014)

S.f. (2012), “*Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa*”.

Recuperado

de:

<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/COREMYPE.pdf>.

(12.agosto.2014)

S.f. (2004), “*Definición de capacitación*”. Recuperado de:

<http://definicion.com.mx/capacitacion.html> (12.agost.2014)

Vargas M. (2005), “*El financiamiento como estrategia de desarrollo para*

las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM.

UPGFCA”. (12.agosto.2014)

ANEXOS
**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017”

**TESIS PARA OPTAREL TÍTULO DE CONTADOR
PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Díaz Murrieta Julia Leonila

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2017

ARTÍCULO CIENTÍFICO

1. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 43 y una muestra de 40 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 45% (18) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 35 años de edad. El 57,5% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 42,5% (17) son del sexo masculino. El 60% (24) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria. El 40% (16) de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros. El 32,5% (13) de los representantes presentan la profesión de técnicos en farmacia. El 52,5% (21) de los representantes son coordinadores de venta. **Respecto a las características de las microempresas** El 42,5% (17) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro. El 47,5% (19) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes. El 75% (30) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales. **Respecto al financiamiento** El 85% (34) de las microempresas han sido financiados por terceros. El 55% (22) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias. El 62% (25) de

las micro empresas realiza el pago del 0,1 al 3% de interés. El 55% (22) las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas. El 55% (22) de las micro empresas solicito 1 vez el crédito en el año 2016. El 70% (28) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016. El 70% (28) de las microempresas les otorgaron créditos a corto plazo. El 72,5% (29) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados. **Respecto a la capacitación.** El 80% (32) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado. El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años. El 15% (6) recibieron capacitación de Marketing empresarial y el 12,5% (5) recibieron capacitación de manejo empresarial. El 70% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión. El 80% (32) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas. **Respecto a la rentabilidad.** El 87,5% (35) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. El 67,5% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad. El 65% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoraron su rentabilidad los últimos dos años. El 65% (26) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo.

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

2. INTRODUCTION

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan

la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

En América Latina y el Caribe, las MYPEs son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPEs. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPEs.

En el Perú las micro y pequeñas empresas en el sector servicios, rubro restaurantes muestra una clara tendencia creciente. Se comienza a mostrar un incremento paulatino en la producción, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar del panorama positivo, la micro y pequeñas empresas también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

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

Nivel de investigación

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

Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

Población

Dicha población, que es materia de investigación, está constituida por 43 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro boticas, del distrito de Manantay, 2017. La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

Muestra

Para realizar la investigación se tomará una muestra dirigida de 40 micro y pequeñas empresas que representan el 92,1% del total de la población en estudio. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

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

		Indicadores	
Perfil de las micro y pequeñas empresas.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivos de las	Nominal: Maximizar

		micro y pequeñas empresas	ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
--	--	---------------------------	--

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el

			monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las Mypes.	Recibió capacitación antes	Nominal: Si
		Número de veces que se ha capacitado el	Ordinal: Uno Dos
		Los trabajadores de la empresa se	Nominal: Si
		Número de veces que se han capacitado los	Ordinal: Uno Dos
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el	Nominal: Inversión del crédito Marketing
		Considera la capacitación como	Nominal. Si

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

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mypes (principal)	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	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la	Nominal: Si No
		Cree o percibe que	Nominal:

		la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Si No
--	--	---	----------

Fuente: elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

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

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 26 preguntas.

Plan de análisis

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

IV. RESULTADOS

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 45% (18) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 35 años de edad; el

30% (12) tienen entre 18 a 26 años, y de 36 a 45 años presentan el 25 (10). (Ver tabla N° 1).

- El 57,5% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 42,5% (17) son del sexo masculino. (Ver tabla N° 2),
- El 60% (24) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria; y el 40% (16) con estudios de superior universitaria. (Ver tabla 03).
- 40% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros, el 30% (12) son casados, y el 30%(12) son convivientes. (Ver tabla 04).
- El 32,5% (13) de los de los representantes presentan la profesión de técnicos en farmacia, el 27,5% (11) son enfermeros, el 25% (10) son químicos farmacéuticos, el 10% (4) son obstetras y el 5 (2) son administradores. (Ver tabla 05).
- El 52,5% (21) de los de los representantes son coordinadores de venta, el 30% (12) son supervisores y el 17,5% (7) son administradores (Ver tabla 06).

Respecto a las características de las microempresas

- El 42,5% (17) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro, el 35% (14) tienen entre 5 a 8 años y el 22,5% (9) tienen de 9 a más años en el rubro. (Ver tabla 07).
- El 47,5% (19) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes el 45% (18) tiene entre 1 a 2 trabajadores permanentes y el 7,5(3) tienen de 5 a más trabajadores permanentes (Ver tabla 08).
- El 75% (30) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales y el 25% (10) tienen de 3 a 4 trabajadores eventuales. (Ver tabla 09).

Respecto al financiamiento

- El 85% (34) de las microempresas han sido financiados por terceros y el 15% (6) se autofinancian. (Ver tabla 10).
- El 55% (22) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias, el 17,5% (7) reciben financiamiento de financieras, el 15% (6) no

realizan ningún financiamiento; y el 12,5% (5) reciben financiamientos de cajas municipales. (Ver tabla 11).

- El 62% (25) de las micro empresas realiza el pago del 0,1 al 3% de interés, el 22,5% (9) pago del 3,1 al 6% de interés y el 15% (6) no realizan ningún financiamiento. (Ver tabla 12).
- El 55% (22) las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las micro empresas, el 17,5% (7) de las microempresas mencionan que son las financieras, 15% (6) no realizan ningún financiamiento. y el 12,5% (5) fueron las cajas municipales. (Ver tabla N° 13).
- El 55% (22) de las micro empresas solicito 1 vez el crédito en el año 2016, el 30% (12) solicito 2 veces y el 15% (6) no realizan ningún financiamiento.. (Ver tabla 14).
- El 70% (28) de las microempresa les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016, el 15% (6) de las microempresas no se les otorgo el préstamo y el 15% (6) no realizan ningún financiamiento.. (Ver tabla 15).
- El 70% (28) de la micro empresas les otorgaron créditos a corto plazo, al 15% (6) le otorgaron el crédito a largo plazo y el 15% (6) no realizan ningún financiamiento.. (Ver tabla N° 16).
- El 72,5% (29) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados el 15% (6) no realizan ningún financiamiento y al 12,5% (5) no se les otorgo el monto solicitado. (Ver tabla N° 19).

Respecto a la capacitación

- El 80% (32) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado y el 20% (8) si recibió capacitación (ver tabla 18).
- El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años, el 20% (8) recibieron una capacitación y el 7,5% (3) recibieron dos capacitaciones (ver tabla 19).
- El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años, el 15% (6) recibieron capacitación de Marketing empresarial y el 12,5% (5) recibieron capacitación de manejo empresarial (ver tabla 20).

- El 70% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión y el 30 (12) creen que la capacitación no es una inversión (ver tabla 21)
- El 80% (32) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas y el 20% (8) creen que no es relevante (ver tabla 22).

Respecto a la rentabilidad

- El 87,5% (35) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad y el 12,5% (5) cree que el financiamiento no mejora la rentabilidad (ver tabla 23).
- El 67,5% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad y el 32,5% (13) cree que la capacitación no mejora la rentabilidad (ver tabla 24).
- El 65% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años y el 35% (14) no mejoró su rentabilidad.
- El 65% (26) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo y el 35% (14) en mejoramiento y/o ampliación del local (ver tabla 26).

V. CONCLUSIONES.

Respecto a los empresarios

Respecto a los empresarios

- De las microempresas encuestadas se establece que el 45% (18) de los representantes de las micro empresas tienen de 26 a 35 años de edad.
- El 57,5% (23) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 42,5% (17) son del sexo masculino.
- El 60% (24) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria.
- El 40% (16) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de solteros.
- El 32,5% (13) de los de los representantes presentan la profesión de técnicos en farmacia.
- El 52,5% (21) de los de los representantes son coordinadores de venta.

Respecto a las características de las microempresas

- El 42,5% (17) de los representantes de la empresa tienen entre 1 a 4 años en el rubro.
- El 47,5% (19) de las empresas tienen de 3 a 4 trabajadores permanentes.
- El 75% (30) de las microempresas tienen de 1 a 2 trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento

- El 85% (34) de las microempresas han sido financiados por terceros.
- El 55% (22) de las microempresas realizan financiamiento de las entidades bancarias.
- El 62% (25) de las microempresas realiza el pago del 0,1 al 3% de interés.
- El 55% (22) las entidades bancarias otorgaron mayores facilidades a las microempresas.
- El 55% (22) de las microempresas solicitó 1 vez el crédito en el año 2016.
- El 70% (28) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016.
- El 70% (28) de las microempresas les otorgaron créditos a corto plazo.
- El 72,5% (29) de los microempresarios les otorgaron los montos solicitados.

Respecto a la capacitación

- El 80% (32) de los representantes de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en el crédito otorgado.
- El 72% (29) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa no recibieron capacitación en los últimos dos años.
- El 15% (6) recibieron capacitación de Marketing empresarial y el 12,5% (5) recibieron capacitación de manejo empresarial.
- El 70% (28) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión.
- El 80% (32) de los trabajadores creen que la capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas.

Respecto a la rentabilidad

- El 87,5% (35) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.

- El 67,5% (27) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 65% (26) de las micro y pequeñas empresas mejoró su rentabilidad los últimos dos años.

El 65% (26) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el capital de trabajo.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

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

Respecto a las características de las microempresas

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

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.

- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo y que la cantidad se pueda devolver si afectar la microempresa.

Respecto a la capacitación

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

Respecto a la rentabilidad

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

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguirre (1992), *“Estructura de financiamiento”*. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos13/capintel/capintel.shtml>

(12.agost.2012)

- Briceño A. (2000), "*Fuentes de financiamiento*". Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml> (12.agost.2014)
- Cárdenas N. (2011), "*Definición de Micro y Pequeña Empresa*". Recuperado de:
http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html (12.agost.2014)
- Chacaltana J. (2005), "*Teoría de la capacitación*". Recuperado de:
<http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
(12.agost.2014)
- COPOME (2012), "*Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa*". Recuperado de:
http://200.62.166.226/proyectoweb/index.php?24&tx_ttnews5Btt_news5D=77&tx_ttnews%5BbackPid%5D=15&cHash=544a681133(12.agosto.201)
- Diario Comercio Exterior del Perú (2013), "*Las mypes en el Perú 2013*". Recuperado de: http://www.rpp.com.pe/2013-08-15-microempresas-representan-el-98-3-de-firmas-formales-en-peru-noticia_622453.html.
(05.Nov.2014)
- Empresa Editora Panorama Cajamarquino. (2012), "*LAS MYPES Micro y Pequeñas Empresas*". Recuperado de:
<http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas/#comment-6185> (12.agosto.2014)

- Flores A. (2004) “*Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*”. Recuperado de:
<http://sisbib.unmsm.edu.pe>. (20.Jul.2014)
- Gaxiola M. (2008), “*Detección de necesidades de capacitación*”. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>
(12.agost.2014)
- Gitman J. (1996), “*Teoría del financiamiento*”. Recuperado de:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html> (12.agost.2014)
- Hernández J. (2012) “*Centro de Noticias*”. Recuperado de:
http://www.dircom.udep.edu.pe/index.php?t=2008/enero/300_05
(12.agosto.2014)
- López M. (2012), “*Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. En Conferencia Anual del Foro Internacional de financiamiento a la Micro y Pequeña*”
(12.agosto.2014)
- Maekawa C. (2001), “*Internacionalización de las micro y pequeñas empresas (mypes) textiles*”. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima Metropolitana. Recuperado de:
<http://www3.upc.edu.pe/bolsongei/bol/29/437/CESAR%20MAEKAWA.pdf>
(12.agost.2014)

- Markowitz (1952), “*El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo*”.
- Recuperado de:
<http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/200.HTM> (12.agost.2014)
- Modigliani y Miller (1958), “*Teoría del financiamiento*”. Recuperado de:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html> (12.agost.2014)
- Nunes P. (2012), “*Fuente de financiamiento*”. Recuperado de:
<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuentefinanciamiento.htm>
(12.agost.2012)
- Sánchez J. (2002), “Análisis de Rentabilidad de la empresa”. Recuperado de:
<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.
(05.Nov.2014)
- Sánchez J. (2001), “*Concepto de Rentabilidad*”. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html> (05.Nov.2014)
- S.f. (2012), “*Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las micro finanzas*”. Recuperado de:
http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf (12.agosto.2014)
- S.f. (2011), “*La capacitación a través de algunas teorías de aprendizaje y su influencia en la gestión de la empresa*”. Recuperado de:
<http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/13>
(12.agost.2014)
- S.f. (2012), Perú.com – “*Economía On Line – Economía y Finanzas*”

Empresa”.

Recuperado

de:http://www.peru.com/finanzas/idocs2/2005/10/20/detalledocumento_253585.asp (12.agosto.2014)

S.f. (2012), “*Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa*”.

Recuperado

de:

<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/COREMYPE.pdf>.

(12.agosto.2014)

S.f. (2004), “*Definición de capacitación*”. Recuperado de:

<http://definicion.com.mx/capacitacion.html> (12.agost.2014)

Vargas M. (2005), “*El financiamiento como estrategia de desarrollo para*

las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM.

UPGFCA”. (12.agosto.2014)

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

Yo, Díaz Murrieta Julia Leonila, identificado con DNI N° 44802200, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Manantay, 2017”

Declaro bajo juramento:

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

Pucallpa, 08 de julio de 2017

.....

Díaz Murrieta Julia Leonila
DNI N° 44802200

3.5 Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA	DISEÑO METODOLOGICO
“Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017?	<p>GENERAL</p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017. ▪ Describir las principales características 	1. Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Edad Sexo Grado de instrucción	<p>Razón: Años</p> <p>Nominal:</p> <p>Masculino</p> <p>Femenino</p> <p>Nominal:</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Manantay, 2017.

--	--	--

--

		Razón:
	Antigüedad del	Un año
	micro y pequeñas	Dos años
	empresas Número	Tres años
	de	Más de tres años
		Razón:
		01
		06
	Trabajadores	15
		16 – 20
		Más de 20
		Nominal:
		Maximizar ganancias
	Objetivos de las	Dar empleo a la familia
	micro y pequeñas	Generar ingresos para la
	empresas	familia
		Otros: Especificar

3.Financiamient	Solicito crédito	Nominal: Si
o en las micro y	Recibió crédito	Nominal: Si
pequeñas	Monto del crédito	Cuantitativa:
empresas	solicitado	Especificar el
	Monto del crédito	monto.
	recibido	Cuantitativa:
	Entidad a la que	Especificar el
	solicito el crédito	monto.
	Entidad que le	Nominal:
	otorgo el crédito	Bancaria
	Tasa de interés	No bancaria
	cobrado por el	Nominal:
	crédito	Bancaria
	Crédito oportuno	No bancaria
	Crédito inoportuno	Cuantitativa:
	Monto del crédito:	Especificar
	Suficiente	Nominal: Si
	Insuficiente	Nominal: Si
	Cree que el	Nominal: Si

	financiamiento mejora la empresa	Nominal: Si	
Capacitación en las Mypes (variable principal)	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años Los trabajadores de la empresa se capacitan Número de veces que	Nominal: Si No Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres Nominal: Si No Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres Nominal:	

			<p>se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.</p> <p>Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.</p>	<p>Inversión del crédito</p> <p>Marketing empresarial</p> <p>Manejo empresarial</p> <p>Otros: especificar</p> <p>Nominal.</p> <p>Si No</p> <p>Nominal:</p> <p>Si No</p>	
			<p>Considera la capacitación como una inversión.</p> <p>Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa</p> <p>Cree que la capacitación mejora</p>	<p>Nominal:</p> <p>Si</p> <p>No</p>	

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

				rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos		
--	--	--	--	--	--	--

INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS;

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



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

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

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

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

Encuestador(a):...Díaz Murrieta Julia Leonila

Fecha:.08/07/2017.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1,1 Edad del representante legal de la empresa:

.....

1.2Sexo: Masculin.....Femenin.....

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

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

1.5 Profesión.....

1.6 Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

2.2 Número de trabajadores permanentes.....

2.3 .Número de trabajadores Eventuales.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio

(Autofinanciamiento): Si.....No.....

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

Si el financiamiento es de terceros:

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

3.4 Que tasa interés mensual paga.....a las Entidades Bancarias

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

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

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

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

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

3.9 A qué entidad financiera.....

3.10 Le otorgaron el crédito solicitado.....

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

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

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

3.14 Monto Promedio Otorgado.....

3.15 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros - Especificar:%

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

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

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

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

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

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

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

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

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

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

Manantay, julio de 2017

TABLA DE FIABILIDAD

Estadísticos de los elementos

	Media	Desviación típica	N
Edad	1,95	,749	40
Sexo	1,58	,501	40
Grado de instrucción	4,40	,496	40
Estado civil	1,90	,841	40
Profesión	3,38	1,125	40
Ocupación	3,13	,686	40
Tiempo en el rubro	1,80	,791	40
Número de trabajadores permanentes	1,63	,628	40
Financiamiento	1,25	,439	40
Entidades que obtiene financiamiento	1,85	,362	40
Tasa interés mensual	2,33	,944	40
Entidades otorgan mayor beneficio	2,93	,917	40
Cuántas veces solicito crédito	2,33	,944	40
Le otorgaron el crédito solicitado	2,15	,662	40
Plazo del crédito	2,00	,555	40
Le otorgaron el monto de crédito solicitado	2,00	,555	40
Capacitación otorgamiento crédito financiamiento	1,80	,405	40
Capacitaciones en los últimos dos años	1,35	,622	40
Tipo de curso	1,85	1,494	40
La capacitación es una inversión	1,30	,464	40
La capacitación es relevante para la empresa	1,20	,405	40
El financiamiento mejor la rentabilidad	1,13	,335	40
La capacitación mejoro la rentabilidad	1,33	,474	40
La rentabilidad mejoro los últimos dos años	1,35	,483	40
Inversión del financiamiento	1,98	,530	40

PRUEBA DE ALFA DE CRONBACH

Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Válidos	40	100,0
Casos Excluidos ^a	0	,0
Total	40	100,0

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

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
0,967	0,918	26

BASE DE DATOS

	Edad	Sexo	Grado_de_inst ruccion	Estado_civil	Profesion	Ocupacion	Tiempo_en_el rubro	Numero_de_traba jadores	Numero_de_traba jadores	Financiamiento	Entidad_que_o btiene...	Tasaj nteres...	Entidad es_oto ga...	Cuanta s_vece s_sol...	Le_otorg aron_el credit...	Plazo del_cre dito	Le_otor garon el...	Capacitacion oto...	Capacitacion e_curs o...	Tipo_d e_curs o	La_capa citacion es_un...	La_capa citacion es_re...	El_fina nciamen...	La_cap citacion...	La_re ntabili dad...	nvercio n_del_f nan...
1	2	2	4	1	2	3	1	1	1	2	2	3	2	2	3	2	1	2	3	1	1	1	1	1	1	
2	1	1	5	2	4	4	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	1	1	2	2	2	1
3	2	2	4	1	2	3	3	1	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1
4	2	2	4	3	2	2	1	1	1	2	4	3	4	2	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
5	3	1	4	3	3	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	
6	2	2	5	1	5	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	
7	2	2	4	2	3	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	5	1	1	1	1	1	1
8	2	2	5	3	4	2	1	1	1	2	2	4	2	3	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2	1
9	3	2	4	1	3	3	1	2	1	2	3	3	3	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1
10	1	1	5	3	5	4	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2
11	1	1	5	1	4	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2
12	2	2	5	3	4	3	1	1	1	2	2	4	2	2	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2
13	1	1	4	2	2	4	2	2	1	2	3	3	3	2	2	2	2	1	2	3	1	1	1	1	2	1
14	3	2	5	2	4	3	3	2	1	2	4	3	4	3	2	3	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1
15	1	1	4	1	3	3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	2	1
16	2	2	5	3	5	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2
17	1	1	4	2	2	2	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2
18	3	1	5	1	4	3	2	2	1	2	2	4	2	3	2	2	3	1	2	5	1	1	1	1	2	1
19	2	2	5	3	6	4	3	1	1	2	2	3	2	2	2	2	3	2	1	1	1	1	1	1	2	1
20	2	2	4	1	2	2	1	2	1	2	2	3	2	2	2	2	3	2	1	1	1	1	1	2	1	1
21	1	1	5	2	4	3	2	1	1	2	4	3	4	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1
22	3	2	4	1	3	3	1	2	1	2	2	3	2	2	2	3	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2
23	1	1	5	3	5	4	2	2	1	2	2	4	2	3	3	2	2	1	2	5	1	1	1	1	1	2
24	2	2	5	1	4	2	1	1	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	1
25	3	2	4	3	3	3	3	2	2	2	4	4	4	2	2	2	2	2	3	5	1	1	1	1	1	1
26	2	2	5	1	6	4	1	1	1	2	3	3	3	3	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
27	2	2	4	3	3	3	1	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2
28	3	1	4	1	3	4	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	2	3	1	1	1	1	1	2
29	2	2	4	2	2	3	2	1	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1
30	1	1	5	1	4	3	3	1	1	2	2	4	2	3	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
31	3	2	4	3	2	2	1	2	1	2	4	3	4	2	2	2	3	2	1	1	2	1	1	2	1	2
32	2	2	4	2	4	3	2	1	1	2	2	4	2	3	3	2	3	1	2	3	1	1	1	1	1	2
33	3	1	4	1	2	3	3	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1
34	1	1	4	2	3	4	1	2	1	2	3	3	3	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2
35	2	2	4	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1
36	3	1	5	1	4	3	2	1	1	2	2	4	2	2	3	2	2	2	3	5	1	1	2	2	1	1
37	2	2	4	2	3	3	1	2	1	2	2	3	2	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1
38	2	2	4	1	3	4	2	2	2	2	4	3	4	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1
39	1	1	4	3	2	4	1	1	1	2	4	3	4	2	2	2	2	1	2	5	1	2	1	2	1	2
40	1	1	4	2	3	3	2	2	1	2	2	4	2	3	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1

