



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO,
CAPACITACION, RENTABILIDAD DE LA MYPE
DULCYPAN EIRL., DEL RUBRO PANADERÍA
PASTELERÍA DEL DISTRITO DE ATE-VITARTE 2015**

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

AUTORA:

JUANA ANGELICA NINA CALDERON

ASESOR:

C.P. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

LIMA - PERÚ

2016

JURADO Y ASESOR DE TESIS

PRESIDENTE:

Mgr. EUSTAQUIO AGAPITO MELENDEZ PEREIRA

SECRETARIO:

Dr(a). ENRIQUE LOO AYNE

MIEMBRO:

Dr(a). ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS

ASESOR:

CP. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme fortaleza para seguir adelante, a los docentes de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH), de la especialidad de Contabilidad, le doy las más eternas gracias, por transmitirnos sus conocimientos y experiencias adquiridas con generosidad; por vernos como futuros colegas y por brindarnos su amistad.

DEDICATORIA

A mi querida madre por su amor incondicional, a mi amado esposo por apoyarme en mi superación personal, a mi preciosa hija por ser el motor para seguir adelante y a mis hermanos Delia, Rubén, Carlos, José y mi querido hermano Percy; son personas que me han ofrecido amor y calidez de familia, a los que amo.

RESUMEN

Este trabajo de investigación desarrolla el estudio de la rentabilidad empresarial como una parte del análisis contable, atendiendo al concepto de rentabilidad, sus diferentes expresiones según el nivel de análisis y la relación que se establece entre los distintos indicadores de rentabilidad. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. El objetivo principal de esta investigación radica en el conocimiento y beneficios de utilizar la gestión financiera. Como resultados podemos resumir que en nuestro caso es necesaria la utilización como herramienta en la toma de decisiones de la gestión financiera. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información. Las conclusiones se resumirían en la necesidad de contar en la gestión financiera para la toma de decisiones.

Palabras Claves: Gestión, Finanzas, Toma de Decisiones

ABSTRACT

This research develops the study of corporate profitability as part of the accounting analysis, considering the concept of profitability, its different expressions depending on the level of analysis and the relationship established between the various indicators of profitability. That is, the economic limits of all business activities are profitability and security, often conflicting goals and profitability, in a way, it is the reward to risk and consequently the safest investment does not usually match the most profitable . However, it is necessary to note that, on the other hand, in order to solvency or stability of the company is closely linked to profitability, meaning that profitability is a critical determinant of solvency, thus obtaining profitability is a need for business continuity requirement. The main objective of this research lies in the knowledge and benefits of using financial management, as results can summarize that in our case the use as a tool in decision making of financial management is necessary. The research design was non-experimental, correlational approach (qualitative), considered as applied research, due to the practical scope, applications supported by standards and technical tools of information collection., The conclusions summarize the need for count on financial management for decision-making.

Keywords: Management, Finance, Decision Making

CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
CONTENIDO	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	7
2.1. Antecedentes	7
2.1.1 Internacionales	7
2.1.2 Nacionales	12
2.2 Bases teóricas	15
2.3 Marco conceptual	34
III. METODOLOGÍA	37
3.1 Diseño de investigación	37
3.2 Población y muestra	37
3.3 Técnicas e instrumentos	37

3.4 Recolección de información	37
3.4.1 Técnicas	37
3.4.2 Instrumentos	38
3.5 Plan de análisis	40
3.6 Matriz de consistencia	40
3.7 Principios éticos	41
IV. RESULTADOS	42
4.1 Resultado	42
Cuadro N° 1: Respecto al objetivo específico N° 1	42
4.2 Análisis de los resultados	81
V. CONCLUSIONES	89
VI. APORTES COMPLEMENTARIOS	91
6.1 Referencias bibliográficas	95

I. INTRODUCCIÓN.

El tema de la presente tesis de Investigación titulado: “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACION, RENTABILIDAD DE LA MYPE DULCYPAN EIRL., del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015”, se desarrolla aspectos muy importantes del financiamiento, capacitación y rentabilidad, para un efectivo crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Como es sabido por todos los estudiosos del tema MYPE, las MYPE, necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorarlas para que sepan escoger la mejor fuente de financiación. Generalmente, dentro de las MYPE existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito, esto es por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

En el Perú la mayoría de las pequeñas y medianas empresas deben buscar un buen manejo de sus ingresos y egresos de efectivo, las cuales son productos de las ventas y compras que realizan durante su actividad comercial, que satisfagan sus objetivos, así como mantenerse en un sitio privilegiado con respecto a aquellas empresas que no estén a la vanguardia.

Según Lastre, (2009). Expresa que en el Perú se estima que son más del 95% de las unidades económicas, contribuyen con el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), representan más del 75% del empleo privado, dinamizan la cadena productiva y

permiten dar rienda suelta a una creatividad que no ha encontrado límites en nuestro medio. Sin embargo, ante el panorama financiero actual, vuelven a surgirles interrogantes sobre cómo encarar las necesidades más elementales: ¿Qué nuevas alternativas tiene el mediano, pequeño y microempresario ante la ineludible necesidad de financiar sus operaciones? ¿Cómo salvar las vallas que presupone nuestro sistema financiero y que, ante escenarios de crisis financiera internacional, ofrece respuestas no necesariamente favorables a las pymes?

Hoy día las ventajas comparativas de las naciones dependen más de la innovación tecnológica y de las nuevas formas como se organizan las empresas en las áreas productivas, y menos de la dotación original o abundancia relativa de factores productivos. En ese sentido, la competitividad está condicionada tanto por los aspectos microeconómicos internos de las unidades productivas, como por las condiciones macroeconómicas e institucionales presentes en el entorno de la empresa, no controlables por el empresario y en especial por la forma en cómo una sociedad se estructura para innovar y diseminar el know-how tecnológico. Lo anterior está relacionado con el Sistema Nacional de Innovación (SIN), que la CEPAL define como “el conjunto de agentes, instituciones y normas de comportamiento que determinan el ritmo de importación, generación, adaptación y difusión de conocimientos tecnológicos, en todos los sectores económicos, incluyendo las actividades de formación de recursos humanos y su financiamiento”.

Caracterización del problema.

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico; además, son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir

la informalidad y la inseguridad. Asimismo, se está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política. Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulado y pertinente para las microempresas (Bernilla, 2006).

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las MYPE. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner (1998) establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPE. Podemos afirmar entonces que las MYPE están muy alejadas del sistema bancario peruano esto quiere decir que a pesar de la importancia ellas, por su situación precaria financieramente hablando; es que no se recibe buena acogida de los bancos, motivo por el cual los créditos financieros son muy caros con intereses altísimos como en nuestro caso la MYPE Dulcypan EIRL., rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE no tiene apoyo financiero que le permita crecer como empresa y expandirse a otros distritos.

La panadería es el negocio especializado en la elaboración y venta al por menor de diferentes tipos de panes, se incluye también la preparación de pasteles, tortas, galletas y otros productos similares elaborados con harina. En Lima Este se otorgaron 157 licencias de apertura de panaderías correspondiéndole al distrito de Ate-Vitarte 33 licencias de apertura siendo el 21% del total de licencias de apertura en Lima Este y el 4.5% del total (731) que se otorgaron en todo Lima Metropolitana.

Diariamente las municipalidades otorgan 3 nuevas licencias de funcionamiento de panaderías.

Lima Centro y Lima Norte concentran más de la mitad de las panaderías. San Martín de Porres y San Juan de Lurigancho son los distritos que cuentan con el mayor número de panaderías. Mensualmente, 56 panaderías inician actividades y se cierran 22, el pan francés es el producto más popular que se consume a diario en nuestros hogares. En los distritos de La Molina, Surquillo, San Isidro, Lince, Chorrillos y La Perla, el precio del pan supera los 7 nuevos soles el kilogramo.

Según INEI en la revista emitida en setiembre 2014, “UNA MIRADA A LIMA METROPOLITANA”.

Enunciado del Problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015”?

Objetivo general

Conocer las características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio – Rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015

Objetivos específicos

1. Determinar las características del Financiamiento de las MYPE, del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015.
2. Determinar las características de la Capacitación de las MYPE del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015.

3. Determinar las características de la Rentabilidad de las MYPE del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015.

Justificación de la investigación.

La investigación se justifica porque ha permitido a nivel descriptivo conocer la caracterización de las MYPE en función al financiamiento, capacitación y rentabilidad, siendo esta última variable relevante y dependiente de la naturaleza de la MYPE del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015; teniendo como despertar el interés de ambos sectores para unificar un trabajo dinámico que permita el desarrollo económico de las pequeñas y medianas empresas, lo cual se manifestará en el desarrollo de nuestro país.

Es de suma importancia para nosotros los contadores, ser partícipes del despliegue formal de este sector empresarial, que ampliará aún más nuestro mercado laboral, conociendo las limitaciones y oportunidades que el sector financiero brinde a las MYPE y viceversa. Siendo esto indispensable para elaborar el presente trabajo de investigación dado que aún no existe estudio detallado del comportamiento de este sector, para lo cual se considera inédito. En base a ello se elaboró un marco teórico adecuado incorporando teorías, enfoques y paradigmas de financiamiento, capacitación y rentabilidad; así como también se desea aportar evidencia empírica que sirva como estrategia para dinamizar el sector. Teniendo un análisis empírico – descriptivo, tomando información de corte transversal y series de tiempo para obtener un diagnóstico oportuno y sirve como guía metodológica – didáctica para posteriores estudios, que oportunamente sean adecuados a otros escenarios y generar desarrollo económico y social dado que es el principio elemental del presente estudio.

Sin embargo, a pesar de gran aporte que realizan las MYPE para solucionar el problema del empleo en el país, como lo afirma Flores, no existen políticas ni programas de apoyo relacionados a la capacitación y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad; y aún más, garantizar su permanencia en el mercado. Asimismo, son muchos los obstáculos para que las MYPE puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienden a recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero, se da en el corto plazo y con altas tasas de interés; mientras el segundo, se basa en la confianza entre los socios participantes (Zevallos, 2003).

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

Para realizar la presente tesis se han consultado diversos artículos, investigaciones, páginas web especializadas; encontrando los siguientes antecedentes:

2.1.1 Internacionales

(Zapata L., 2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona*. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona. Investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: —...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el

investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

(Cabrera & mariscal , 2005). Comentan que en México, el rápido crecimiento de las MYPE ha sido impulsado por programas que promueven el micro financiamiento, por la creación de órganos pertenecientes a la secretaría de economía que busca apoyar a los sectores más necesitados. Un ejemplo es el FONAES, cuyo objetivo es el impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población.

Las MYPE buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantener en circulación operativo, ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo. El mantener su ciclo operativo en movimiento se hace elevado las ventas y produciendo de manera constante. Es por esto que las empresas están dispuestas a dar créditos en todo sector económico.

(Borda & Ramirez, 2006). Expresan que en Bolivia, estudios realizados sobre las MYPE coinciden en establecer que en la actual estructura empresarial boliviana, prevalece numéricamente el sector de la micro y pequeña empresa, y que dentro de este segmento se distinguen de manera predominante aquellas que tienen capacidad de generar fundamentalmente una economía de subsistencia, subempleo, producción precaria, además de escaso valor agregado; en comparación con otras que se

caracterizan por ser más productivas y por tener potencial de desarrollo y de inserción en el mercado, ya que no solamente generan empleo; sino también valor agregado y pueden consolidarse y desarrollarse como empresas, en un ambiente de negocios adecuado, sobre todo a través de sus posibilidades de vincularse a cadenas productivas.

(Araya M., 2012 - 2013) *“Acceso al financiamiento para las Mypes, ¿Qué es lo que falta por hacer?: la realidad de Chile y una mirada hacia Latino América”*.

Universidad de Chile. Para obtener el grado de Ingeniero Comercial.

En las últimas décadas, las pequeñas y medianas empresas, han sido objeto de numerosos estudios por parte de académicos y profesionales de estudios por parte de académicos y profesionales de entidades nacionales e internacionales. El origen de este interés se encuentra en que las MYPE juegan un rol muy importante dentro de la economía por su aporte a la generación de fuentes de trabajo e ingresos para los diversos sectores de la sociedad. El aporte de este tipo de empresas no solo contempla la generación de empleo para la sociedad, sino que también, este tipo de empresas le permite al país tener una mayor diversificación, es decir, permite que se desarrollen y potencien una mayor cantidad de sectores productivos en los países, con lo cual, se abre una oportunidad interesante relacionada con la explotación de nuevos sectores económicos que pueden ser altamente productivos para el país. Todo esto es altamente significativo cuando nos referimos a temas como por ejemplo, sobre la matriz productiva de los distintos países. Las MYPE se originan principalmente por la necesidad de las familias de tener un medio de subsistencia de forma independiente, con lo cual surgen las características emprendedoras de las personas de manera tal que logran crear sus propios negocios, que tienen como objetivo principal el bienestar económico de sus familias.

Por otro lado, este tipo de empresas de menor tamaño buscan explotar la capacidad de emprendimiento que poseen las personas, es decir, estas empresas se traducen en la forma o el medio por el cual el emprendedor busca lograr los objetivos previamente definidos. Es por estas razones que la MYPE ha tomado fuerza e importancia significativa para los países emergentes debido a la gran contribución que logran generar sobre el crecimiento económico y la generación de riquezas y empleo.

(Paniagua Prieto, 2013) “*Impacto del financiamiento bancario en el crecimiento de las empresas formales chilenas.*” Universidad de Chile. Para obtener el título de Ingeniero Civil Industrial.

Chile hoy en día, a pesar de la debilitada situación externa, se encuentra en un positivo panorama macroeconómico-financiero donde destacan sus altas tasas de crecimiento y su creciente flujo de inversión extranjera directa. Este positivo escenario, el cual es sustentado por un sistema financiero estable y en particular un mercado bancario desarrollado, sólido y líquido, se ve sin embargo obstaculizado y dificultado por ciertos problemas y fricciones a nivel micro, en particular por el escaso acceso al financiamiento bancario del sector de empresas de menor tamaño que como es sabido, son el motor de la economía por su productividad y capacidad de generar empleo. En vista de la estrecha relación entre el desarrollo de los mercados financieros domésticos y el crecimiento económico, el cual está estrechamente ligado al crecimiento de las Pymes en Chile, surgen tres preguntas fundamentales: ¿Cuáles son los principales determinantes del acceso a crédito bancario?, ¿Cómo afecta este financiamiento bancario al crecimiento de las empresas y a través de que canal? y ¿Qué rol juegan las inversiones en el crecimiento de las empresas? La memoria busca responder a estas interrogantes a través de un estudio estadístico cuyo principal objetivo es caracterizar el acceso de las empresas al financiamiento bancario e identificar y cuantificar el impacto

que esta fuente de financiamiento bancaria tiene en el crecimiento de las empresas formales chilenas. Para esto se llevaron a cabo regresiones estadísticas tanto con datos transversales como de panel, obtenidos de las encuestas longitudinales de empresas 2008-2009 y 2010-2011 las cuales contemplan una muestra representativa de 10,213 y 7,062 empresas respectivamente. Los resultados obtenidos revelan el bajo y menor acceso de las empresas de menor tamaño con respecto a las empresas de menor tamaño con respecto a las empresas más grandes, al financiamiento bancario donde no más del 20% de las microempresas y no más del 30% de las pequeñas empresas poseen acceso formal al crédito bancario. Esto se sustenta con los resultados de las regresiones probit muestran que las empresas de menor tamaño tienen menor probabilidad de acceder a un crédito bancario en comparación con empresas más grandes.

Por otro lado se evidencia la importancia y el rol que juega el financiamiento bancario en promover la reinversión de las empresas y estimular directamente el flujo de inversiones de las mismas, las cuales a su vez, promueven el crecimiento sostenido de estas. Finalmente, cabe destacar que los resultados muestran que el efecto positivo del financiamiento bancario hacia el crecimiento de las empresas, es mayor para las empresas de menor tamaño, por lo que es necesario la elaboración de reformas y políticas públicas que por un lado promuevan la extensión y cobertura del mercado bancario para este sector y que por otro, apoyen a las empresas en sus decisiones en pos de una mayor participación de las empresas de este tipo en el mercado de financiamiento bancario.

La expresión empresa se remontaría a los Estatutos de la ciudades italianas y al lenguaje de los glosadores, sin embargo su aparición moderna se produce en el código de Comercio francés y de una manera inesperada; ese código incluye “Toda empresa de

suministro, agencia, gestión de negocios, establecimiento de venta en subasta, y de espectáculos públicos” (Art. 632).

(Herrera, 2006) se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

2.1.2. Antecedentes nacionales.

(Reyna, 2008), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones:

a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50

años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

(Sagastegui, 2010) , en un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) El 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. g) El 33.3% de los representantes legales de las MYPE encuestados

dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. h) El 16.3% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

Según el Autor: **Wilmer Chuquilín Madera** Título: Aplicación del planeamiento estratégico para mejorar la situación económica y financiera de la empresa G.M. Ferretería EIRL., Maestría en Ciencias Económicas, año 2001 Universidad Nacional de Lima. Problema planteado ¿En qué medida la aplicación del Planeamiento Estratégico ayuda a mejorar la situación económica y financiera de la empresa G.M. EIRL.? Hipótesis: La aplicación del planeamiento estratégico permite a la empresa G.M. Ferretería mejorar su competitividad frente a las demás empresas del medio, incrementar sus ventas, mejorar su liquidez y rentabilidad, llegando a la conclusión de que el planeamiento estratégico es una herramienta valiosa de gestión de la empresa, ayuda a direccionar los objetivos y las metas que la empresa se ha trazado, le da profundidad y sentido. El planeamiento estratégico de ninguna manera busca solucionar los problemas de la organización, ni tampoco es el remedio para todas sus dolencias, es tan sólo una herramienta, que cuando es aplicada con astucia genera buenos resultados.

(**Calderon Carpio, 2014**) , en su Tesis “*Gestión Financiera para la eficiencia empresarial*”, presentada para optar el grado de maestro en Finanzas en la UNFV describe la forma como gestión financiera, en la medida que sea efectiva contribuye a la eficiencia de las empresas del sector comercio, industria y servicios, todo esto en el marco de la economía social de mercado o de libre competencia. El 98% de los encuestados acepta que gestión financiera facilita la eficiencia empresarial. El 97% de los encuestados acepta que la economía social de mercado es un ambiente adecuado

para que las empresas sean competitivas. El 95 de los encuestados acepta que las decisiones financieras puedan ser de financiamiento, inversión y dividendos.

2.2. Bases Teóricas.

Financiamiento

Concepto

(Guaylupo, 2006) nos dice que financiar es el acto de ofrecer dinero y crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones.

Teoría del financiamiento:

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Watson y Wilson (2002) estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

- Según Jensen (1976). La teoría de agencia, habla sobre la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones.

El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento óptima.

- Según Pecking Order, Meyer (1994). Inversión y financiamiento. En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las pymes.

Marco Legal e Institucional de las Políticas de Financiamiento.

(Martinez, 2006) nos dice que el sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. Bajo lo establecido en esta normativa, en el sistema operan en la actualidad, además de la banca comercial o banca múltiple, tres tipos de instituciones orientadas a las micro finanza [IMFs]: las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito [CMAC], las Cajas Rurales de

Ahorro y Crédito [CRACs] y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Microempresa [EDPYMEs].

La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas. Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado del micro finanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado. En esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor, dejando así a un rol subsidiario a las garantías, lo cual favoreció una mayor inclusión de las pymes en la oferta crediticia formal.

Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMF's pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera. Este "sistema de graduación" buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes.

Los Créditos generan un gran impacto económico financiero en la MYPE

(Seguro, 2012), expresa que las colocaciones crediticias a las micros y pequeñas empresas (MYPE) generarán un impacto económico ascendente a 17,500 millones de dólares en Perú durante este año, proyectó el presidente de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito [CMAC] de Sullana, Joel Siancas.

“Solo el hecho de que el sistema financiero preste más de 3,500 millones de dólares a las MYPE tiene un efecto muy positivo, pues replica hasta en cinco veces en la economía peruana”, manifestó a la agencia Andina.

Sostuvo que cuando una entidad financiera otorga un préstamo a una microempresa, éste no queda allí sino que genera un círculo virtuoso en el mercado nacional.

Los microcréditos, que ahora ascienden a 3,500 millones de dólares, recirculan a nivel de la economía, se inyectan a un movimiento comercial de producción donde los peruanos compran y venden servicios o bienes y, de esta manera, se dinamizan también varias cadenas productivas a nivel nacional.

Destacó que el sector de micro finanzas sigue en crecimiento sostenido a pesar que este es un año de crisis financiera internacional.

Financiamiento a corto plazo

(Ramirez, 2007), nos dice que los financiamientos a corto plazo, están conformados por; créditos comerciales, créditos bancarios, pagarés, líneas de crédito, papeles comerciales, financiamiento por medio de las cuentas por cobrar, financiamiento por medio de los inventarios.

Crédito comercial es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar están:

- La cuenta abierta: la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado.
- Las aceptaciones comerciales: son cheques pagaderos al proveedor en el futuro.

Los pagarés: reconocimiento formal del crédito recibido; la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor, retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Financiamiento a largo plazo

(Alvarez, 2007), nos dice que es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista a fin de garantizar el pago del préstamo.

Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor.

La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

El sistema financiero

(Lopez Rivera, 2005), comenta que el sistema financiero es el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.), En éste se dan encuentro personas y empresas que tienen excedentes de dinero (ofertantes), con aquellas que necesitan dinero (demandantes),

El sistema financiero o mercado de dinero está compuesto, a su vez, por dos mercados: el mercado financiero y el mercado de capitales. Lo que realmente diferencia a estos mercados, es la forma como se canalizan los recursos entre los que tienen excedentes (ofertantes) y los que los necesitan (demandantes),

- El mercado financiero también es llamado mercado de intermediación indirecta, porque los fondos se movilizan desde los que tienen (ofertantes) a los que lo requieren (demandantes), a través de instituciones financieras (bancos, cajas municipales, entre otras) y son estas las que deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo.
- En el mercado de capitales o mercado de intermediación directa, a diferencia del mercado anterior, la decisión de la entrega es de fondos.

Según los propietarios

Gutierrez (2007), expresa que los medios de financiación ajenos: créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento), Medios de financiación propia: no tienen vencimiento a corto plazo.

Crédito comercial

(Athilio, 2007), expresa que es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito bancario

(Athilio, 2007), comenta que es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Papeles comerciales

(Duran Gutierrez, 2007), nos dice que es una fuente de financiamiento a Corto Plazo que 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 acorto plazo sus recursos temporales excedentes.

Tipos de financiamiento externo para las MYPE

IFB (2011), comentan que existen 3 alternativas de crédito:

- Créditos comerciales.
- Instituciones financieras de desarrollo.
- Fondos rotatorios.

Las Instituciones financieras ofrecen a las MYPE 3 tipos de financiamiento:

- Por campaña.
- Capital de trabajo.
- Bienes de capital.

Las MYPE para ser sujetos de crédito deben demostrar algunos atributos:

- Fuente de pago.
- Conocimiento o experiencia en el negocio.
- Solvencia moral.
- Salud económica – financiera

Fuentes de financiamiento externo para las MYPE

ITF (2011), nos dice que las fuentes de financiamiento son aquellas personas o entidades que pueden brindar el dinero o los recursos necesarios para nuestro negocio.

Pueden ser internas o externas.

Fuentes internas: Autofinanciamiento o Recursos Propios.

Fuentes externas: Créditos.

Capacitación

Definición

La capacitación, o desarrollo de personal, es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal

(Rodríguez A., 2009), expresa que la capacitación significa la preparación de la persona en el cargo. Es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito es preparar, desarrollar e integrar los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno.

La capacitación va dirigida al perfeccionamiento técnico del trabajador para que éste se desempeñe eficientemente en las funciones a él asignadas, produzca resultados de calidad, proporcione excelentes servicios a sus clientes, prevenga y solucione anticipadamente problemas potenciales dentro de la organización.

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

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

Al empresario de la MYPE le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo del negocio.

En lo citado anteriormente, se puntualiza en lo necesaria que es la variable capacitación para que las MYPE puedan iniciar o desarrollar una actividad que logre tener resultados favorables.

Objetivos de la capacitación

(Rodríguez A., 2009), menciona que los principales objetivos de la capacitación son:

- Preparar al personal para la ejecución de las diversas tareas particulares de la organización.
- Proporcionar oportunidades para el continuo desarrollo personal, no sólo en sus cargos actuales sino también para otras funciones para las cuales la persona puede ser considerada.
- Cambiar la actitud de las personas, con varias finalidades, entre las cuales están crear un clima más satisfactorio entre los empleados, aumentar su motivación y hacerlos más receptivos a las técnicas de supervisión y gerencia.

Beneficios de la capacitación de los empleados

Beneficios para la organización:

- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Eleva la moral de la fuerza de trabajo.
- Ayuda al personal a identificarse con los objetivos de la organización.
- Mejora la relación jefes-subordinados.
- Es un auxiliar para la comprensión y adopción de políticas.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Promueve el desarrollo con vistas a la promoción.
- Contribuye a la formación de líderes y dirigentes.
- Incrementa la productividad y calidad del trabajo.
- Ayuda a mantener bajos los costos.
- Elimina los costos de recurrir a consultores externos.

Beneficios para el trabajador que repercuten favorablemente en la organización:

- Ayuda a la persona en la solución de problemas y en la toma de decisiones.
- Aumenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Permite el logro de metas individuales.
- Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.

Beneficios en relaciones humanas, relaciones internas y externas, y adopción de políticas:

- Mejora la comunicación entre grupos y entre individuos.
- Ayuda en la orientación de nuevos empleados.
- Proporciona información sobre disposiciones oficiales.
- Hace viables las políticas de la organización.
- Proporciona una buena atmósfera para el aprendizaje.
- Convierte a la empresa en un entorno de mejor calidad para trabajar.

Tipo de capacitación.

(a.) Por su formalidad:

- Capacitación informal. Está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, por ejemplo un contador indica a un colaborador de esa área la utilización correcta de los archivos contables o enseña cómo llevar un registro de ventas o ingresos, muchas de las funciones de un contador incluyen algún tipo de capacitación. Una retroalimentación constructiva puede mejorar el desempeño de un colaborador de una manera más efectiva que la capacitación formal.

- Capacitación formal. Son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica, pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc.

(b.) Por su naturaleza

- Capacitación de orientación: Para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización, por ejemplo en caso de los colaboradores ingresantes.
- Capacitación vestibular: Es un sistema simulado, en el trabajo mismo.
- Capacitación en el trabajo: práctica en el trabajo
- Entrenamiento de aprendices: período formal de aprendizaje de un oficio.
- Entrenamiento técnico: Es un tipo especial de preparación técnica del trabajo.
- Capacitación de supervisores: aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño de funciones gerenciales.
- Otros Tipos: cualquier situación poco usual no incluida anteriormente.

(c.) Por su Nivel ocupacional

- Capacitación de Operarios
- Capacitación de Obreros Calificados.
- Capacitación de Supervisores.
- Capacitación de Jefes de Línea.
- Capacitación de Gerentes.

Rentabilidad

En economía, el concepto de rentabilidad se refiere a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista. Puede hacer referencia a:

Rentabilidad económica (relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada; uso más común). A nivel empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

Existen empresas que siguen una estrategia de líderes en costes que basan su rentabilidad en una alta rotación con un bajo margen. Es decir venden mucha cantidad pero con poco margen en cada venta. En tanto otras empresas basan su rentabilidad en unos altos márgenes, pero una rotación baja.

Rentabilidad social (objetivo de las empresas públicas, aunque también perseguida por empresas privadas) (CORTEZ, R., 2011).

Teorías de la rentabilidad.-

Es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos.

La teoría del capital humano, es un preocupado intento por descubrir los elementos o características que expresen los vínculos entre éste y el capital físico, y poder así definir hasta qué punto, y en qué proporción, el capital humano se vincula e influye en el proceso productivo y su rentabilidad. Esta teoría considera que sobre la base del conocimiento de estos elementos, y sus características; se podría formular un modelo más o menos cercano a los conocimientos, capacidades y habilidades propias que surgen por el proceso educativo y que son requeridos para cada trabajo de la esfera productiva.

MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPE)

(LEY 28015, 2003)

Actualmente las PYME en el Perú, como en gran parte de Latinoamérica constituyen la forma más extensa de organización y una alternativa generadora de empleo y de valor agregado, pues actúan como mecanismos para la distribución de ingresos a los estratos medios y bajos de la sociedad peruana. Ello se debe a su capacidad de regeneración y flexibilidad.

Las pequeñas y microempresas (PYME) desempeñan una función crucial en la competencia mundial. Si bien se pensaba que ésta requeriría de grandes unidades de producción, la historia industrial de los últimos decenios ha demostrado con claridad que las PYME no son agentes marginales de la dinámica competitiva; el escenario no está plenamente dominado por unos cuantos gigantes. En buena parte de los países desarrollados y en desarrollo las PYME han registrado una dinámica importante, lo cual obliga a los economistas y formuladores de la política revisar las orientaciones tradicionales de la estrategia industrial.

(DECRETO SUPREMO, 2008)

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

(SUNAT, 2013)

En la actualidad la legislación acerca de las MYPE, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013.

En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.

La definición del tamaño de la empresa será solo por el volumen de las ventas.

CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE

(DECRETO SUPREMO, 2008)

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

MICROEMPRESA:

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

PEQUEÑA EMPRESA:

De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias. (UIT).

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

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

PERSONERÍA JURÍDICA

(DECRETO SUPREMO, 2008)

Para acogerse a la presente ley, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

BENEFICIOS DE UNA MICROEMPRESA

(SUNAT, 2013)

Tienen beneficios tributarios y laborales

En lo tributario

Tienen crédito tributario en el Impuesto a la Renta, por gastos de capacitación desde el año 2014.

En lo laboral:

Existe un Régimen Laboral Especial de menores costos para el Empleador y con ciertos derechos para el trabajador, que son los siguientes:

1. Remuneración Mínima Vital para el trabajador (Una RMV)
2. Jornada de trabajo de 8 horas
3. Descanso semanal y en días feriados
4. Remuneración por trabajos en sobretiempo
5. Descanso vacacional de 15 días
6. Cobertura de Seguridad Social en salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud)
7. Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)

BENEFICIOS DE UNA PEQUEÑA EMPRESA

(SUNAT, 2013)

(Crédito por capacitación y menores costos laborales con beneficios para el colaborador)

En lo tributario

Tienen crédito tributario en el impuesto a la renta, por gastos de capacitación desde el año 2014.

En lo laboral:

Existe un Régimen Laboral Especial de menores costos para el Empleador y con ciertos derechos para el trabajador, que son los siguientes:

1. Remuneración Mínima Vital para el trabajador (Una RMV)
2. Jornada de trabajo de 8 horas
3. Descanso semanal y en días feriados
4. Remuneración por trabajos en sobretiempo
5. Descanso vacacional de 15 días
6. Cobertura de Seguridad Social en salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud)
7. Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
8. Cobertura de seguro de vida y Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo - SCTR
9. Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad, equivalente a media remuneración cada una)
10. Derecho a participar en las utilidades de la empresa.

11. Derecho a la Compensación por Tiempo de servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración de servicios con un tope de 90 días de remuneración.

12. Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada

IDENTIFICACIÓN DE UNA MICROEMPRESA

(SUNAT, 2013)

Ventas menores a 150 UIT y estar en el REMYPE) Para que una empresa sea considerada MICROEMPRESA, sus ventas anuales no debe superar las 150 UIT, para el año 2014 S/. 570,000, estar inscrito en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE).

IMPORTANCIA DE LAS MYPE

(SANCHEZ BARRANZA)

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

1. Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
2. Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
3. Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
4. Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
5. Mejoran la distribución del ingreso.
6. Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

En el Perú las pequeñas y medianas empresas siguen aumentando en número su gestión administrativa es llevada de manera empírica ya que generalmente son empresas donde

labora gran parte de la familia, es por esta razón que la gerencia recae sobre un miembro de la misma, aunque esta persona no tenga conocimientos de administración.

El diseño de control interno para pequeñas y medianas empresas suele ser oneroso para las empresas es por esta razón que en su mayoría muchas de estas empresas no lo utilizan. Este trabajo de investigación contribuirá para la implementación del control interno a estas pequeñas y medianas empresas.

Capacitación

Incorpórese como beneficiarios de la Ley N° 29152, Ley que establece la implementación y el funcionamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad - FIDECOM, a las microempresas.

Parte de los recursos del FIDECOM se asignan preferentemente al financiamiento de programas de capacitación de los trabajadores y de los conductores de las microempresas que fortalezcan su capacidad de generación de conocimientos tecnológicos para la innovación en procesos, productos, servicios y otros, en áreas específicas relacionadas con este tipo de empresas.

Los programas de capacitación son administrados por entidades académicas elegidas por concurso público, cuyo objetivo prioritario será el desarrollo de las capacidades productivas y de gestión empresarial de las microempresas.

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de Capacitación y Asistencia Técnica de las MYPE.

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 MYPE.

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.

Autorización de funcionamiento

En relación al pago de tasas a nivel Municipal, el artículo 39° de la Ley de la MYPE indica que una vez otorgada la licencia de funcionamiento definitiva, las Municipalidades no podrán cobrar tasa por concepto de renovación, fiscalización o control y actualización de datos de la misma, ni otro referido a éste trámite, con excepción de los casos de cambio de uso.

En relación al pago de tasas ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, la primera Disposición Complementaria de la Ley MYPE y su reglamento señalan que estas empresas se encuentran exoneradas del 70% de los derechos de pago (tasas) previstos por el Ministerio.

Acceso financiamiento

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) constituyó el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa (Prompyme) del Banco de la Nación, el cual contará inicialmente con S/. 200 millones de recurso del Banco. Se autorizó al Banco de la Nación a firmar convenios de uso compartido de su infraestructura y agencias con estas entidades. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país.

El estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, para que así estas puedan tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a

créditos en mejores condiciones. Asimismo la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

En cuanto al Banco de la Nación este fue autorizado a ejecutar operaciones y servicios, con entidades de intermediación financiera, que pueden ser las Edpymes, Cajas Municipales y Cajas Rurales. Estas entidades están especializadas en otorgar créditos a las micro y pequeñas empresas (MYPE), para que solo a través de ellas, se les otorguen préstamos en las localidades donde el BN sea única oferta bancaria (UOB).

2.3. Marco Conceptual.

Definiciones de Micro y Pequeña Empresa:

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Número de trabajadores: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Ventas Anuales Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

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

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (Dessler, 1998).

MYPE - Micro y pequeña empresa

De acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 (SUNAT) la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por consiguiente, las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa; de uno (1) hasta (100) trabajadores inclusive, y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Según el Art. 5°

Definiciones de financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Ferruz, 2000).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios (Sánchez, 2002 y Actualidad Empresarial, 2006).

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (Sosa, 2007).

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (Ley que facilita el desarrollo económico de las MYPE, 2009).

Fuentes de financiamiento

Para USAID las fuentes de financiamiento se refieren a fondos necesarios para financiar adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

III. METODOLOGÍA.

3.1. Diseño de la Investigación

El nivel de esta investigación es descriptivo, explicativo y correlacionar; porque se describe información respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL. Rubro panadería pastelería distrito de ATE-VITARTE 2015.; también explica como el financiamiento la capacitación influyen positivamente en la rentabilidad de las MYPE. Asimismo la información que se obtenga en el trabajo, puede correlacionarse de la MYPE con otras MYPE del sector.

3.2. Población y muestra

De acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable alguna población ni muestra.

3.3. Definición y operacionalización de variables.

No corresponde al proyecto por haberse desarrollado sin hipótesis.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1. Técnicas

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- 1) **Análisis documental.**- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales relacionadas con información de la caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL. Rubro panadería pastelería distrito de ATE-VITARTE 2015.

- 2) **Indagación.**- Esta técnica facilitó los datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad relacionadas con información de caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL. Rubro panadería pastelería distrito de ATE-VITARTE 2015.
- 3) **Conciliación de datos.**- Los datos de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta en tanto estén relacionadas con información sobre la caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL. Rubro panadería pastelería distrito de ATE-VITARTE 2015..
- 4) **Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.**- La información cuantitativa ha sido ordenada en cuadros que indiquen conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación relacionada a la caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL. Rubro panadería pastelería distrito de ATE-VITARTE 2015..
- 5) **Comprensión de gráficos.**- Se utilizó los gráficos para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos relacionados con información sobre la caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL. Rubro panadería pastelería distrito de ATE-VITARTE 2015.

3.4.2. Instrumentos

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron las fichas bibliográficas y Guías de análisis documental.

- 1) **Fichas bibliográficas.**- Se han utilizado para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y artículos de internet y de todas las fuentes de información relacionadas con la información relacionado con la caracterización

del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL. Rubro panadería pastelería distrito de ATE-VITARTE 2015.

- 2) **Guías de análisis documental.**- Se utilizó como hoja de ruta para disponer de la información relacionada con la información con la caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE Dulcypan EIRL. Rubro panadería pastelería distrito de ATE-VITARTE 2015.

3.5. Plan de Análisis

De acuerdo a la naturaleza de la investigación de los resultados se realizó teniendo en cuenta la comparación a los comentarios, y estudios realizados en las informaciones recolectadas

3.6. Matriz de consistencia

TITULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, CAPACITACIÓN, RENTABILIDAD DE LA MYPE DULCYPAN EIRL., del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015

Problema	Objetivos	Operacionalización		Metodología
		Variables	Indicadores	
¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPE del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015?	<p>Objetivo General</p> <p>1. Conocer las características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPE del Sector Comercio – Rubro panadería pastelería del distrito de ATE VITARTE 2015.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>1. Determinar las características del Financiamiento de las MYPE, del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015</p> <p>2. Determinar las características de la Capacitación de las MYPE. del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015</p> <p>3. Determinar las características de la Rentabilidad de las MYPE del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015</p>	<p>X: Financiamiento</p> <p>Y: Capacitación.</p> <p>Z: Rentabilidad</p>	<p>Ley MYPE</p> <p>Normas de Financiamiento</p> <p>Ley de Instituciones Financieras</p> <p>SISTEMA BANCARIO</p> <p>SISTEMA FINANCIERO</p> <p>ESTADOS FINANCIEROS</p> <p>RATIOS</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>El tipo de investigación es cualitativo-descriptivo</p> <p>Diseño de la Investigación</p> <p>El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.</p> <p>Población y Muestra</p> <p>De acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable alguna población ni muestra.</p> <p>Definición y Operacionalización de Variables</p> <p>No corresponde al proyecto por haberse desarrollado sin hipótesis</p>

3.7. Principios Éticos

Se tuvieron en cuenta para la elaboración de este proyecto los principios éticos básicos.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

4.1. RESULTADOS

Objetivo específico N° 1: Determinar las características del Financiamiento de las MYPE, del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015

Revisando la literatura pertinente, no se ha encontrado antecedentes internacionales, y nacionales que demuestren aspectos fundamentales del financiamiento, se ha encontrado información de autores que describen por separados las variables de estudio

Cuadro N° 01: Respecto al objetivo específico N° 1

Zapata, L. (2004).	Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona. Zapata (2004) investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas
---------------------------	--

del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: —...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de

	<p>conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.</p>
<p>(Cabrera & mariscal , 2005)</p>	<p>Comenta que en México, el rápido crecimiento de las MYPE ha sido impulsado por programas que promueven el micro financiamiento, por la creación de órganos pertenecientes a la secretaría de economía que busca apoyar a los sectores más necesitados. Un ejemplo es el FONAES, cuyo objetivo es el impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población.</p> <p>Las MYPE buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantener en circulación operativo, ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo. El mantener su ciclo operativo en movimiento se hace elevado las ventas y produciendo de manera constante. Es por esto que las empresas están dispuestas a dar créditos en todo sector económico.</p>
	<p>Se centró en la creación de un programa de</p>

(Herrera, 2006)

capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación

	<p>para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.</p>
<p>(Reyna, 2008)</p>	<p>En un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que</p>

	<p>utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3%no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.</p>
<p>Sagastegui (2010),</p>	<p>En un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La de edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4% de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) El 100% de las MYPE que recibieron crédito</p>

	<p>invertieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. g) El 33.3% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. h) El 16.3% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.</p>
--	---

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

A continuación se detallará con respecto al

Objetivo específico N° 2. . Determinar las características del Financiamiento de las MYPES del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015



Reciba Usted mi cordial saludo.

Agradeceré mucho su participación en aportar datos respondiendo a las preguntas del presente **cuestionario**, mediante el cual me permitirá realizar mi Proyecto de Investigación y luego formular mí Informe de Tesis Investigación cuyo título es:

I PARTE: DATOS GENERALES

1. Nombre o Razón Social: MYPE DULCYPAN EIRL

2. Dirección: distrito de ATE-VITARTE.

3. Rubro: panadería pastelería

Encuesta dirigida al Gerente y/o Propietario de la empresa MYPE, actividad o rubro panadería pastelería.

Instrucciones: Sírvase a marcar con una “x” la opción que usted considera la correcta, si es necesario especifique para una mejor recolección de los datos.

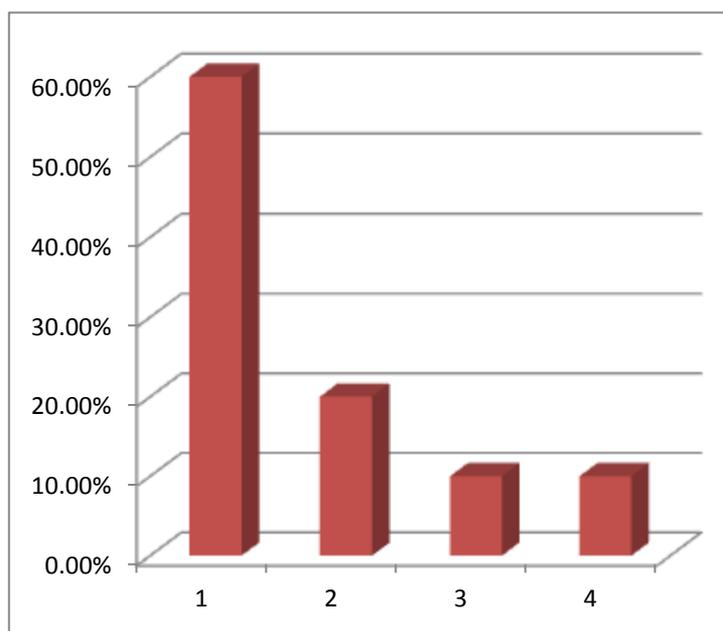
A.-RESPECTO AL PERFIL DE LAS MYPE

1.- ¿Antigüedad de la empresa MYPE?

- a.- 0 - 5 año b.- 6 – 10 años c.- 11 – 15 años d.- Más de 16 años

Tabla N 1

	Frecuencia	Porcentaje
0-5 años	6	60.00%
6-10 años	2	20.00%
11-15 años	1	10.00%
Mas de 16 años	0	10%
total	10	100.00%

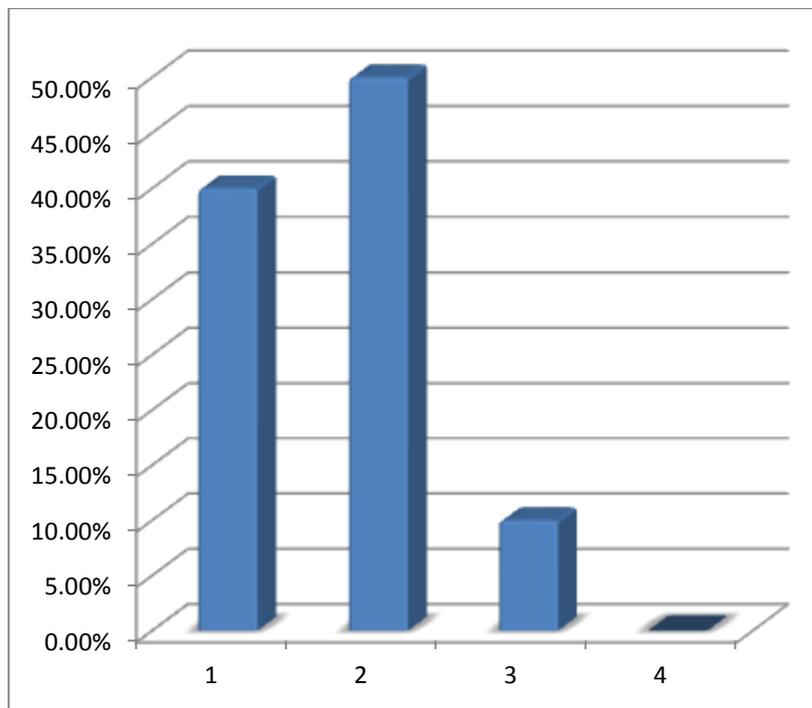


2.- La propiedad es en:

a.- Sociedad b.- Individual c.- Familiar d.-Otros

Tabla N 2

	Frecuencia	Porcentaje
a	4	40.00%
b	5	50.00%
c	1	10.00%
d	0	00%
total	10	100.00%



3.- Número de trabajadores que laboran en la empresa? Clasificar según modalidad.

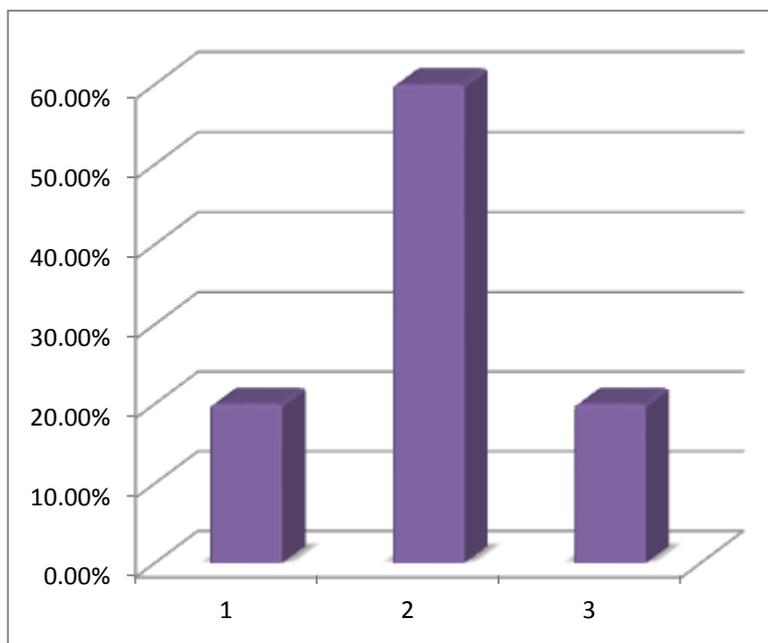
a. Con contrato

b. Sin Contrato

c. Otra modalidad

Tabla N 3

	Frecuencia	Porcentaje
a	2	20.00%
b	6	60.00%
c	2	20.00%
total	10	100.00%



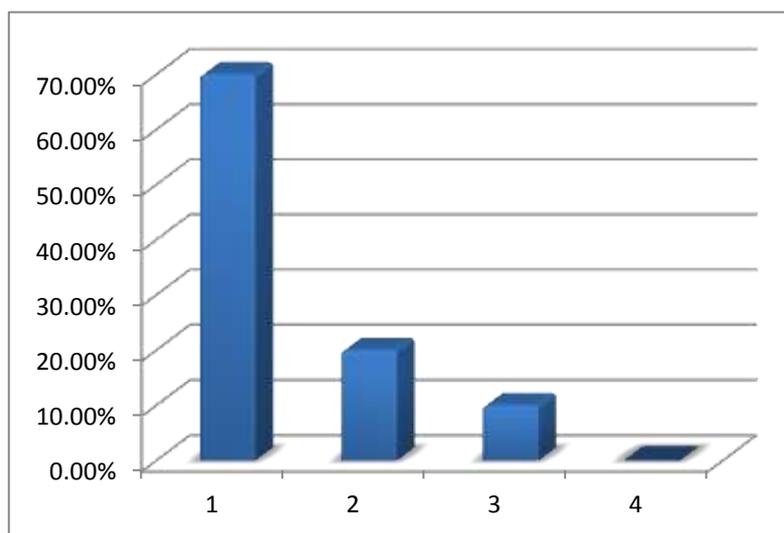
B.- RESPECTO A LOS DATOS INFORMATIVOS DEL PROPIETARIO

4.- ¿Cuál es el cargo que ocupa dentro de la empresa MYPES?

a.- Propietario b.- Gerente General c.- Administrador d.-Otro

Tabla N 4

	Frecuencia	Porcentaje
a	7	70.00%
b	2	20.00%
c	1	10.00%
d	0	00%
total	10	100.00%

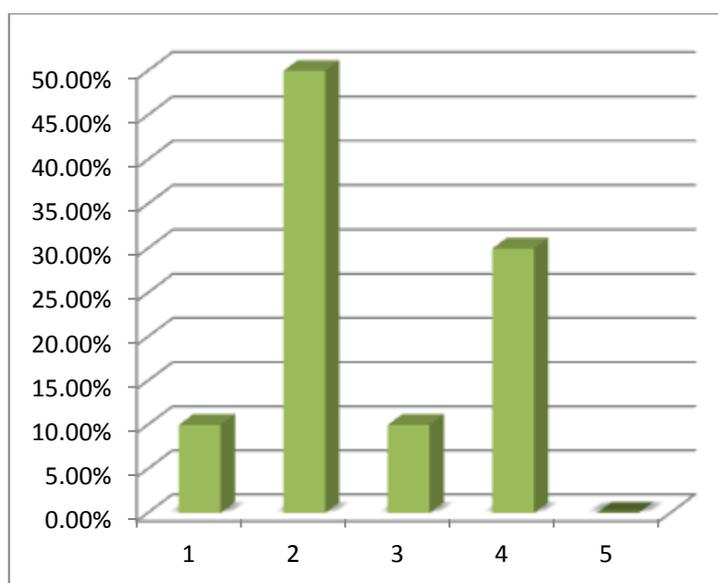


5.- Grado de instrucción del Propietario de la empresa MYPE:

a.- Primaria b.-Secundaria c.-Técnica d.- Universitaria e.- Sin instrucción

Tabla N 5

	Frecuencia	porcentaje
Primaria	1	10.00%
Secundaria	5	50.00%
Técnica	1	10.00%
Universitaria	3	30.00%
S/I	0	00%
total	10	100.00%



C.- RESPECTO AL FINANCIAMIENTO EN LAS MYPE

6.- ¿Ha solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad?

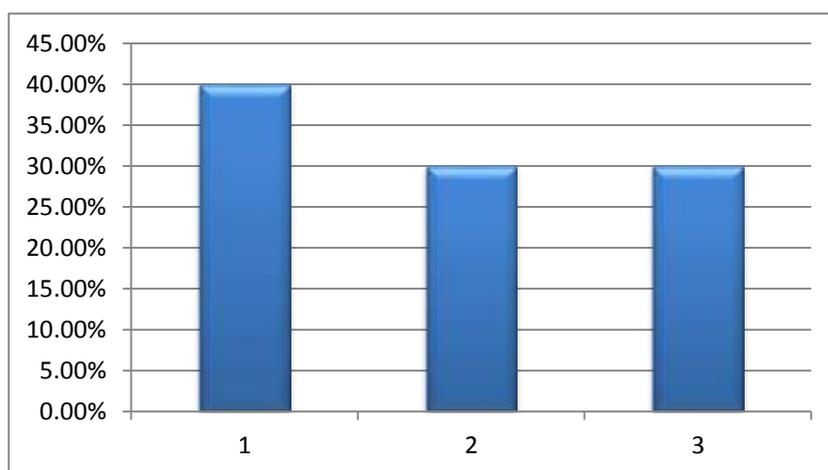
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 6

	Frecuencia	porcentaje
a	4	40.00%
b	3	30.00%
c	3	30.00%
total	10	100.00%



7.- ¿Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento?

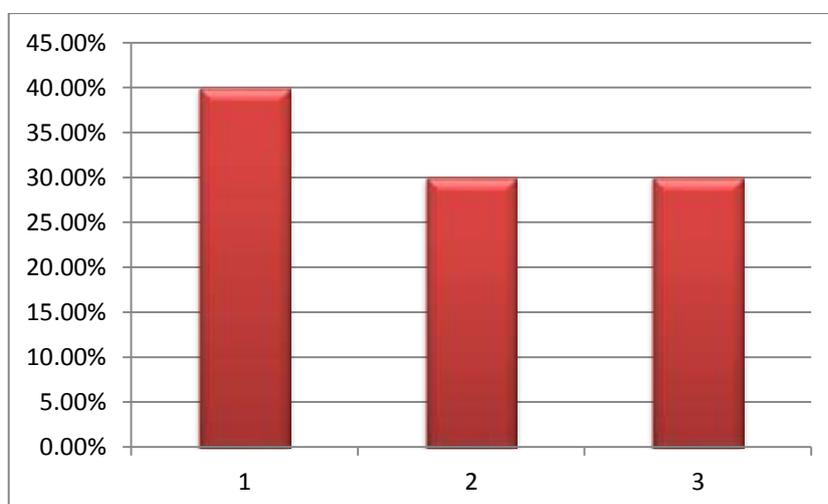
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 7

	Frecuencia	porcentaje
a	4	40.00%
b	3	30.00%
c	3	30.00%
total	10	100.00%



8.- Con el financiamiento obtenido ha realizado inversiones como:

a.- Mejoramiento del Establecimiento

b.- Compra de activos fijos

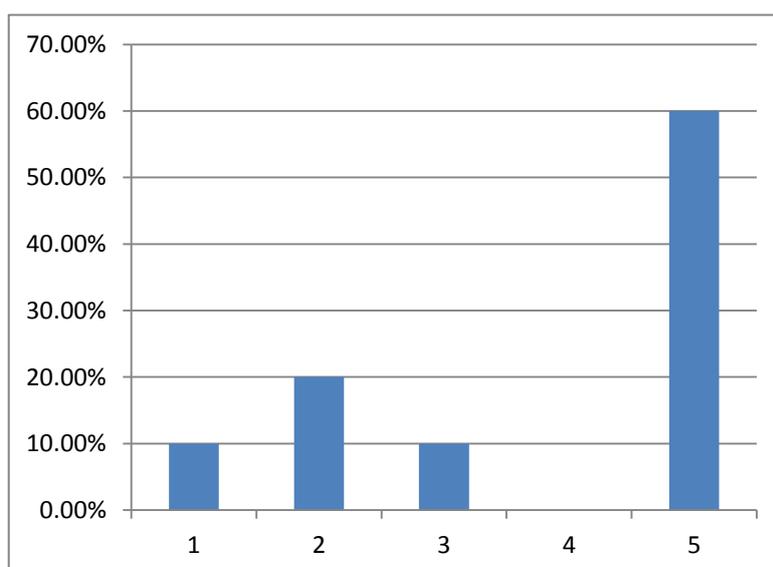
c.- Compra de mercaderías

d.- Compra de materia prima

e.- Otros

Tabla N 8

	Frecuencia	porcentaje
a	1	10.00%
b	2	20.00%
c	1	10.00%
d	0	0 %
e	6	60.00%
total	10	100.00%



9.- ¿Se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido?

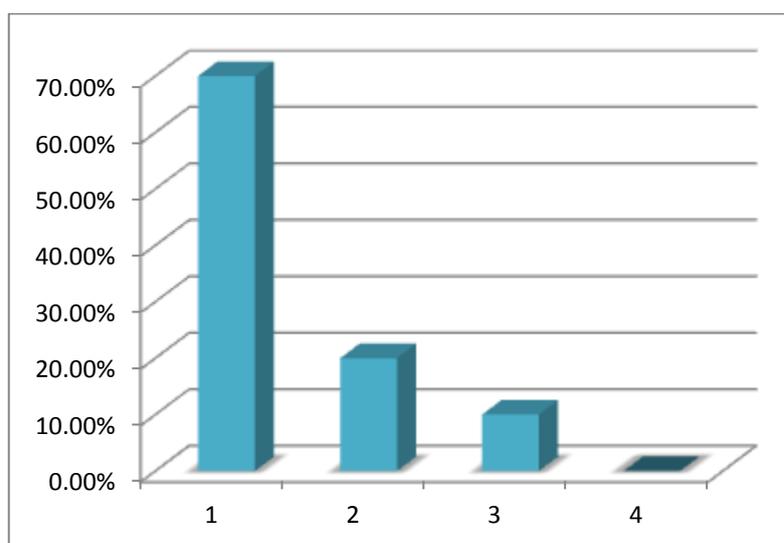
SÍ

NO

No sabe/ No Opina

Tabla N 9

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	6	60.00%
c	2	20.00%
total	10	100.00%



10.- ¿Considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio?

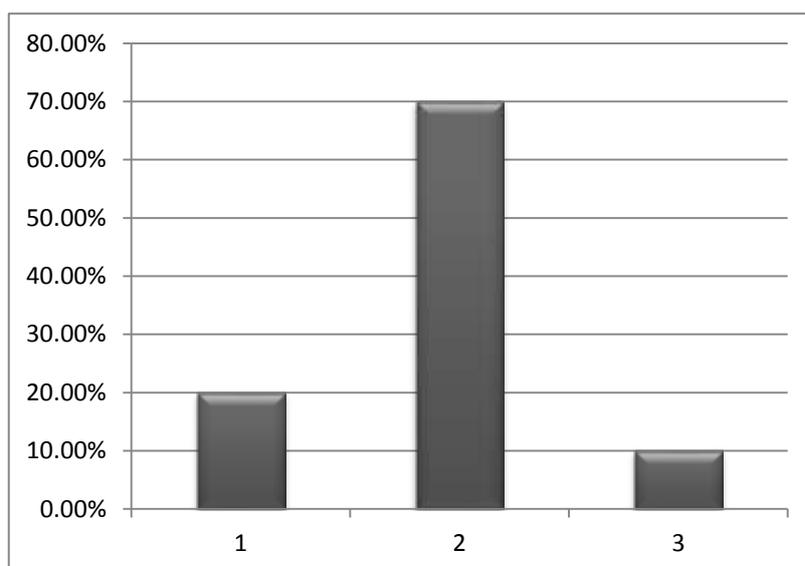
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 10

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	7	70.00%
c	1	10.00%
total	10	100.00%



11.- ¿El crédito fue suficiente?

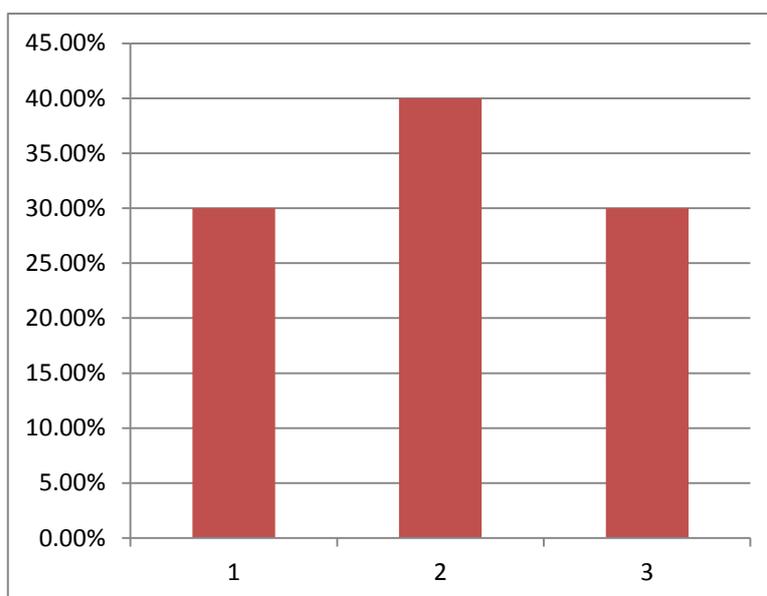
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 11

	Frecuencia	porcentaje
a	3	30.00%
b	4	40.00%
c	3	30.00%
total	10	100.00%



12.- ¿Piensa usted que el Financiamiento es mejor a corto plazo?

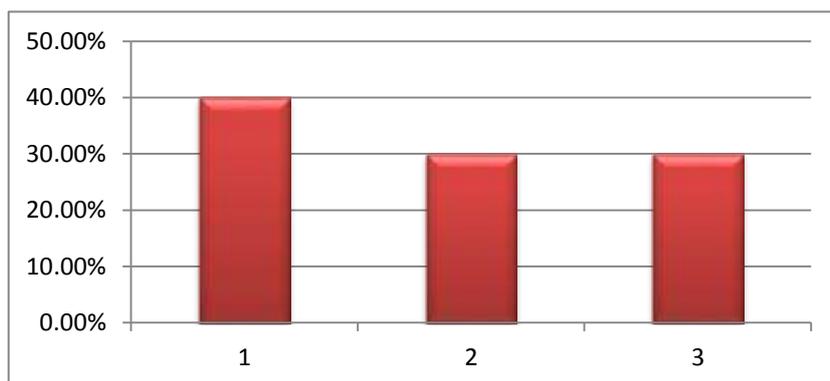
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 12

	Frecuencia	porcentaje
a	4	40.00%
b	3	30.00%
c	3	30.00%
total	10	100.00%



13.- ¿Cuántas veces ha solicitado crédito?

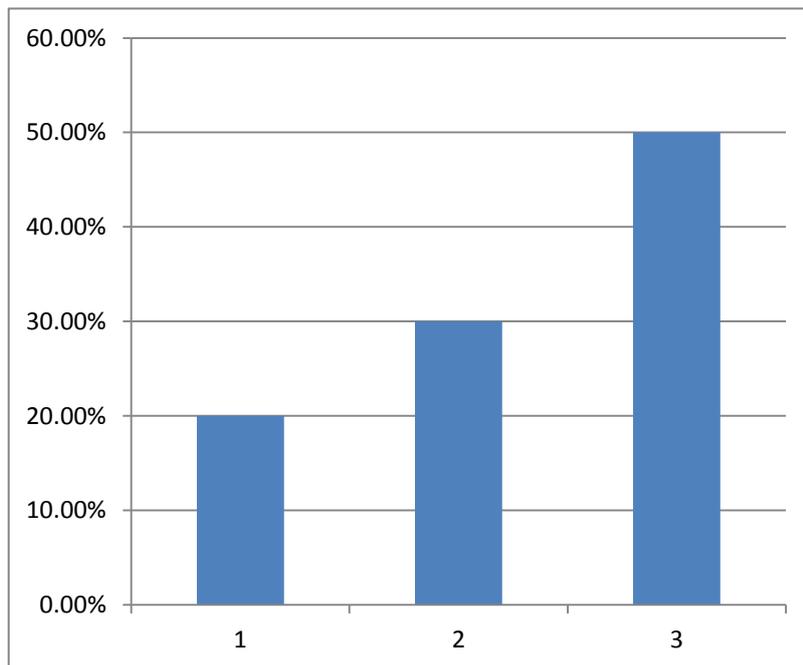
Una ()

Dos ()

Mas de tres ()

Tabla N 13

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	3	30.00%
c	5	50.00%
total	10	100.00%



14.- ¿Trabaja con crédito bancario?

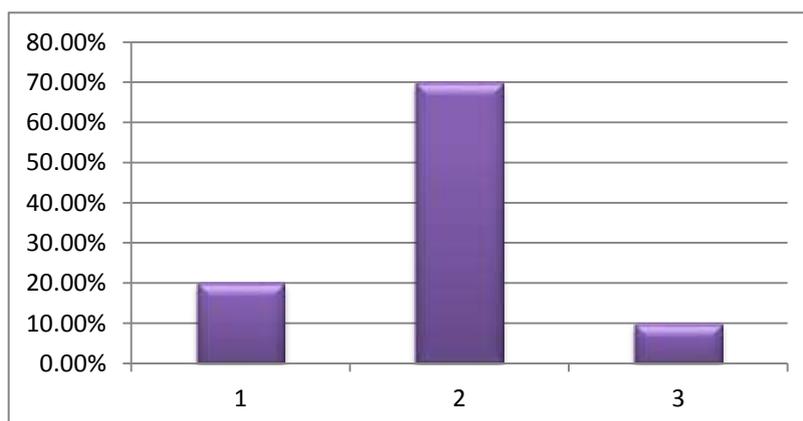
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 14

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	7	70.00%
c	1	10.00%
total	10	100.00%



15.- ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?

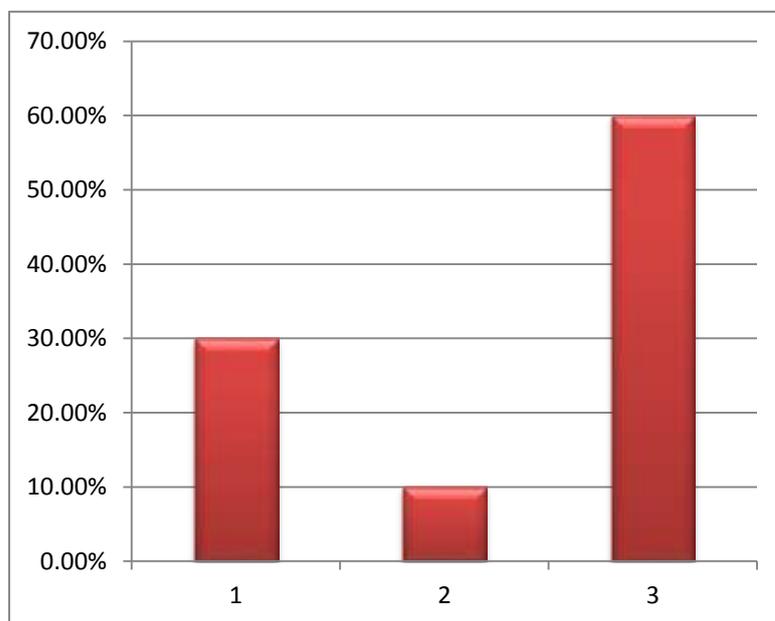
a.- Las entidades bancarias

b.- .Las entidades no bancarias

c.- Los prestamistas usureros

Tabla N° 15

	Frecuencia	porcentaje
a	3	30.00%
b	1	10.00%
c	6	60.00%
total	10	100.00%



16.- ¿Solicitó un crédito para iniciar su negocio?

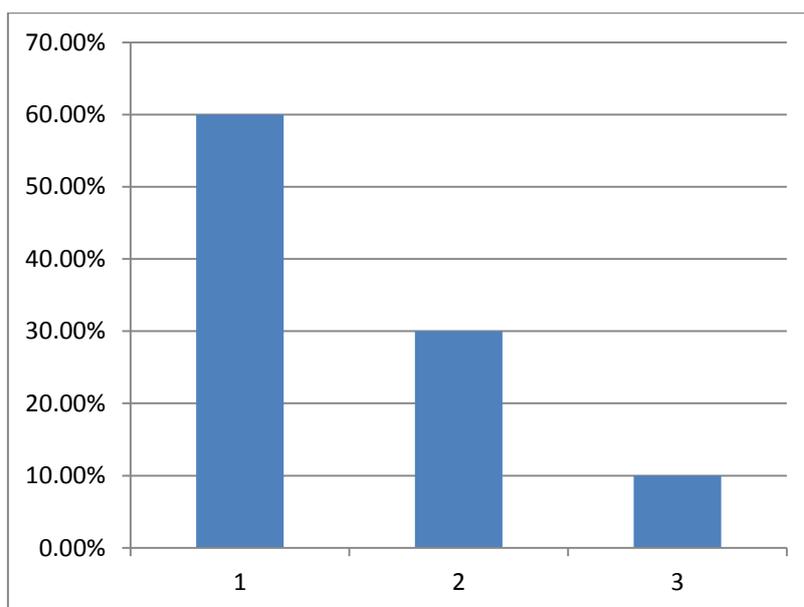
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 16

	Frecuencia	porcentaje
a	6	60.00%
b	3	30.00%
c	1	10.00%
total	10	100.00%



17.- ¿Pagó un alto interés por el crédito otorgado?

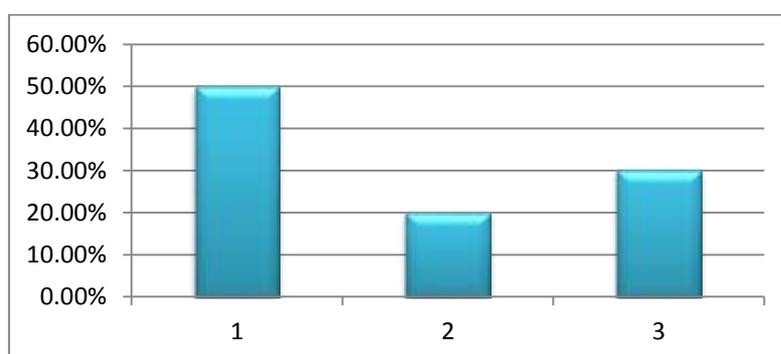
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 17

	Frecuencia	porcentaje
a	5	50.00%
b	2	20.00%
c	3	30.00%
total	10	100.00%



18.- ¿Tiene conocimiento de cómo tomar una decisión correcta en un financiamiento?

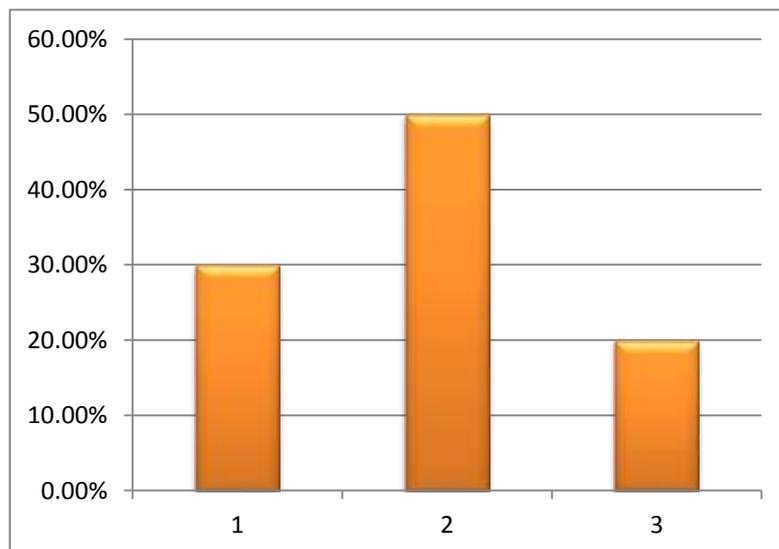
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 18

	Frecuencia	porcentaje
a	3	30.00%
b	5	50.00%
c	2	20.00%
total	10	100.00%



19.- ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los prestamos obtenidos?

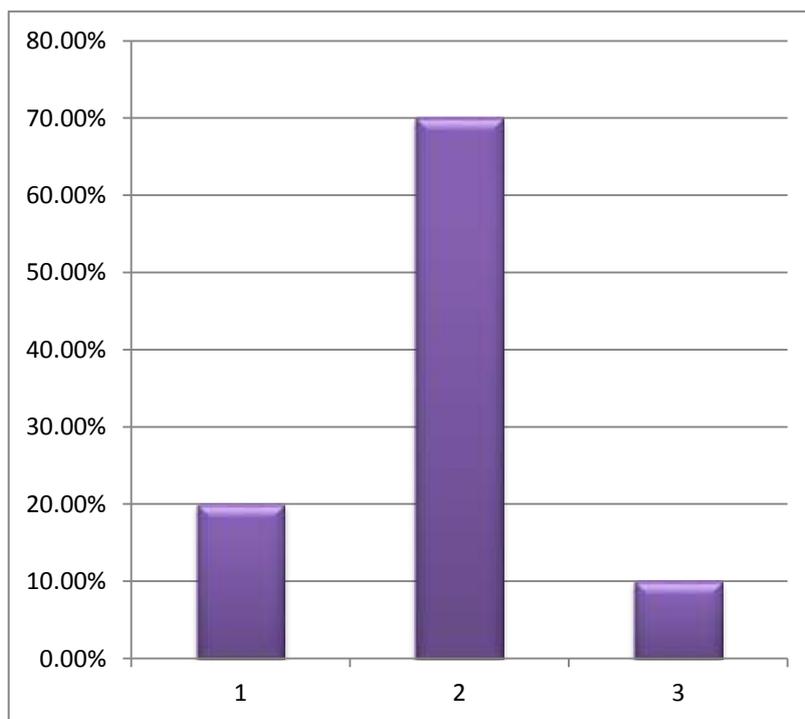
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 19

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	7	70.00%
c	1	10.00%
total	10	100.00%



3. Determinar las características de la Capacitación de las MYPE del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015

20.- ¿El personal de trabajo recibe algún tipo de capacitación? ¿Acerca de que temas? ¿Cuántas veces al mes?

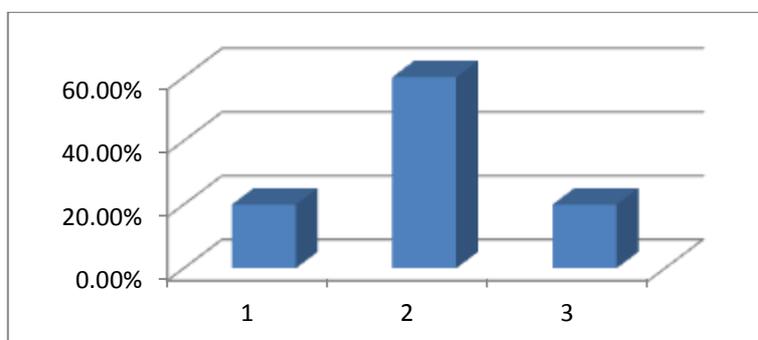
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 20

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	6	60.00%
c	2	20.00%
total	10	100.00%



21.- ¿El personal de trabajo pone en práctica en la empresa lo aprendido en las capacitaciones?

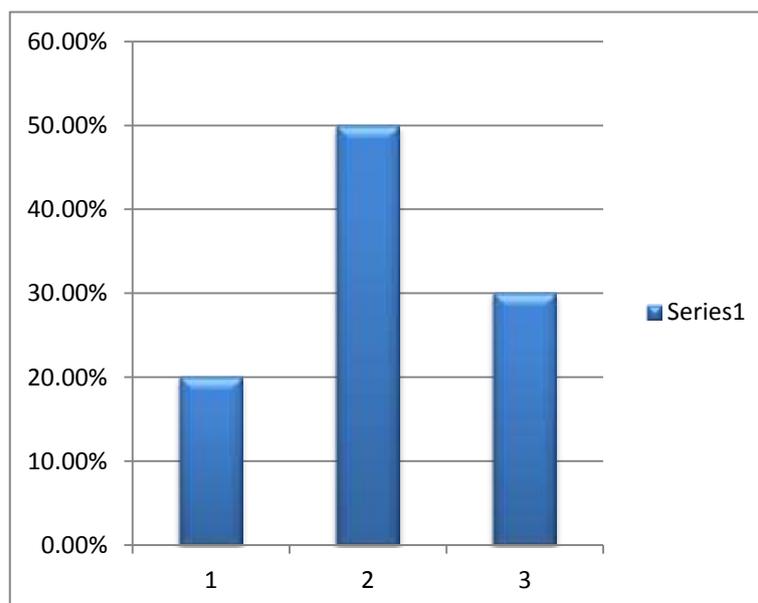
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 21

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	5	50.00%
c	3	30.00%
total	10	100.00%



22.- ¿Considera Ud. que la capacitación que recibe sus trabajadores es una inversión?

¿Por qué?

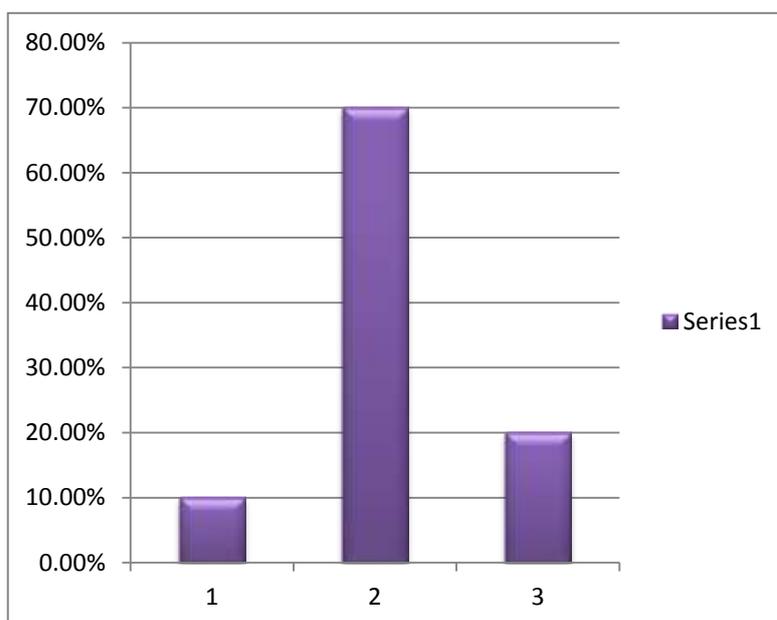
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 22

	Frecuencia	porcentaje
a	1	10.00%
b	7	70.00%
c	2	20.00%
total	10	100.00%



23.- ¿Considera que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad de la empresa?

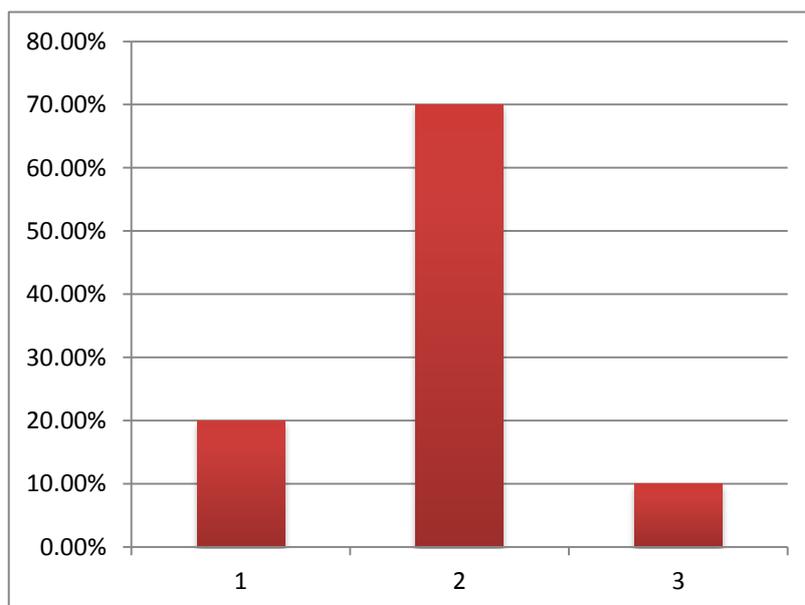
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 23

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	7	70.00%
c	1	10.00%
total	10	100.00%



24.- Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?

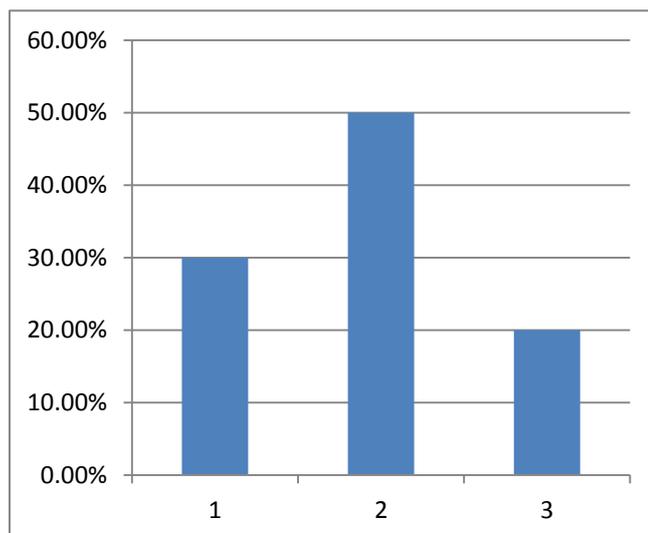
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 24

	Frecuencia	porcentaje
a	3	30.00%
b	5	50.00%
c	2	20.00%
total	10	100.00%



25.- ¿El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación?

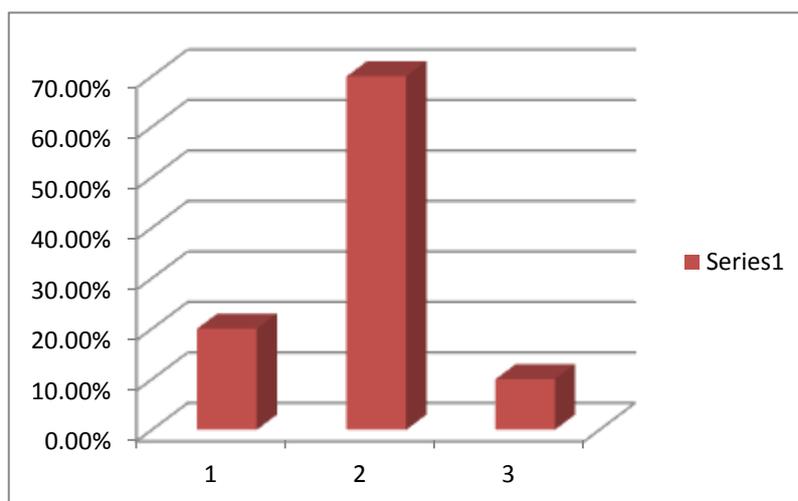
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 25

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	7	70.00%
c	1	10.00%
total	10	100.00%

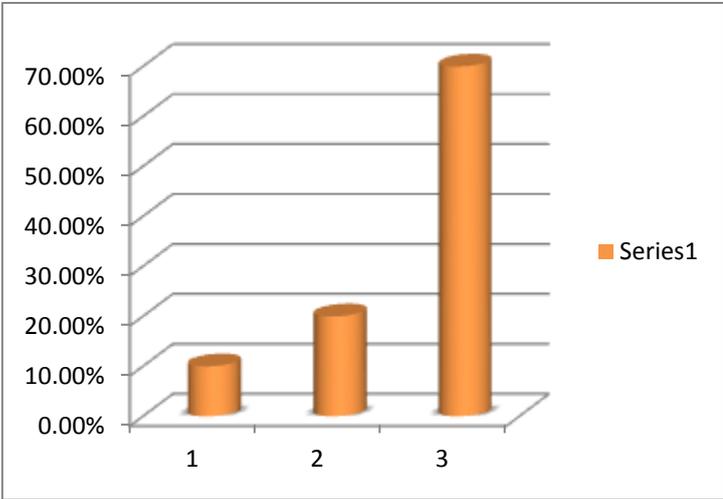


26.- La capacitación de sus trabajadores es:

- a.- Por cuenta de la empresa
- b.- Por cuenta del mismo trabajador
- c.- otros

Tabla N 26

	Frecuencia	porcentaje
a	1	10.00%
b	2	20.00%
c	7	70.00%
total	10	100.00%



27.- ¿Recibió Ud. capacitación previa para la administración del crédito financiero?

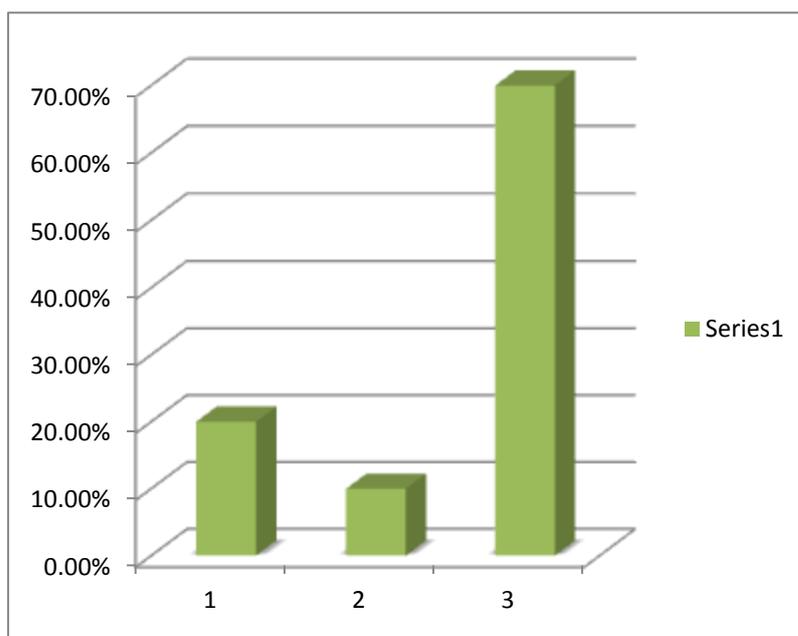
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 27

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	1	10.00%
c	7	70.00%
total	10	100.00%



28.- ¿Cree Ud. que la capacitación eleva el nivel de su empresa mejorando su posición e identificándose como una organización con presencia en la comunidad?

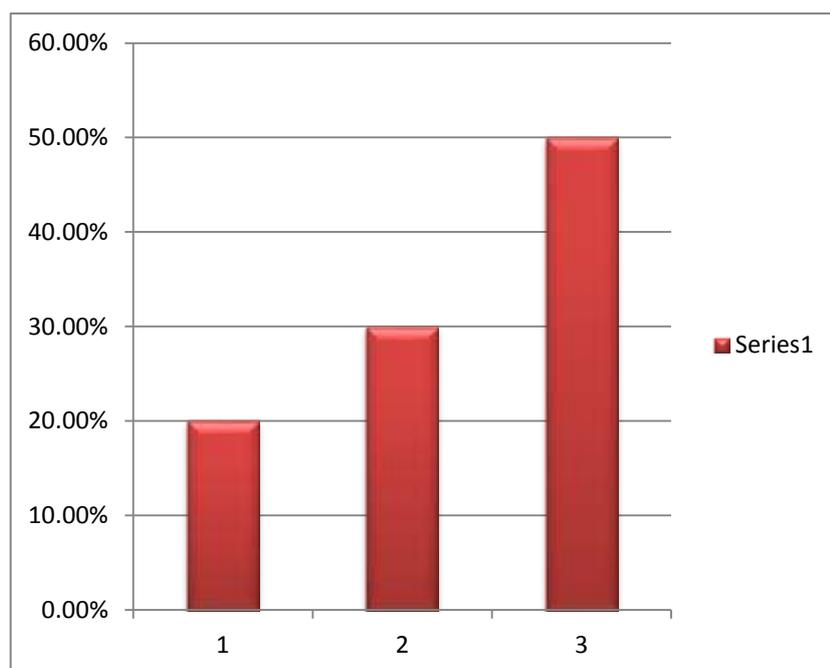
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 28

	Frecuencia	porcentaje
a	2	20.00%
b	3	30.00%
c	5	50.00%
total	10	100.00%



4. Determinar las características de la Rentabilidad de las MYPE del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015

29.- ¿La rentabilidad del negocio ha incrementado? ¿A causa de qué?

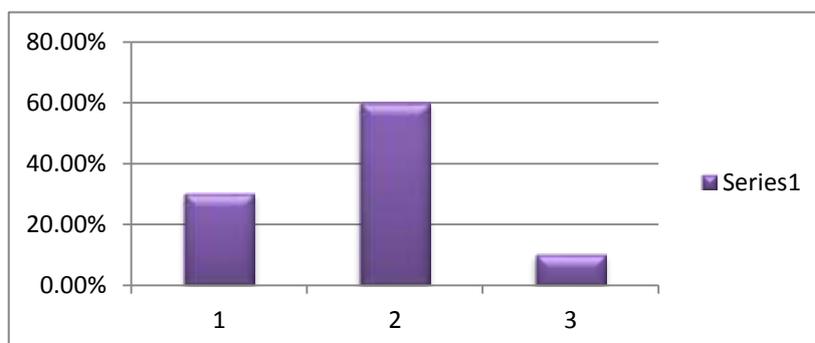
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 29

	Frecuencia	porcentaje
a	3	30.00%
b	6	60.00%
c	1	10.00%
total	10	100.00%



30.- ¿Considera que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido? ¿Por qué?

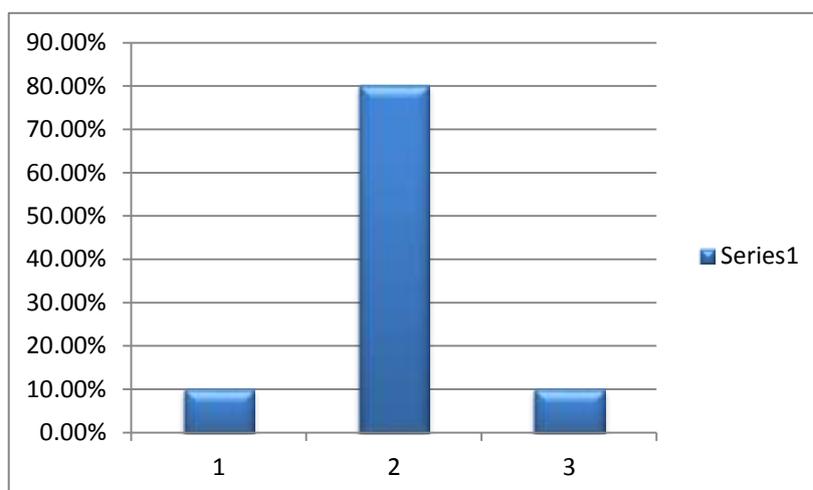
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 30

	Frecuencia	porcentaje
a	1	10.00%
b	8	80.00%
c	1	10.00%
total	10	100.00%



31.- ¿Considera que la rentabilidad del negocio se ha visto influenciada gracias a la capacitación recibida?

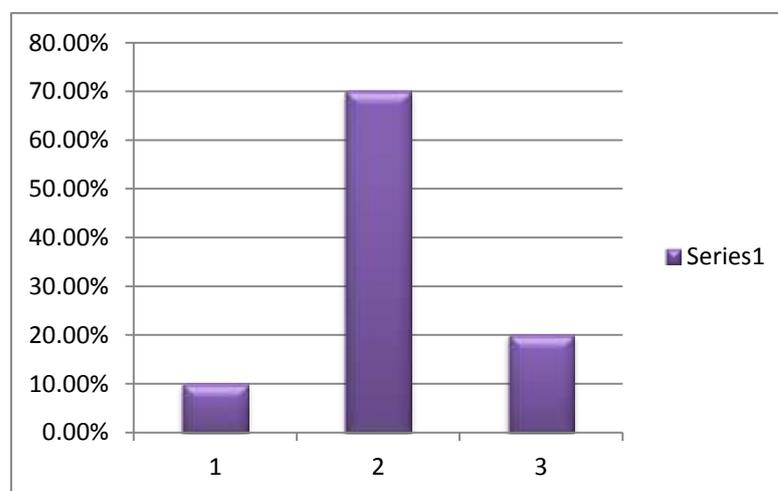
a.- SÍ

b.- NO

c.- NO sabe/ No Opina

Tabla N 31

	Frecuencia	porcentaje
a	1	10.00%
b	7	70.00%
c	2	20.00%
total	10	100.00%



4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1

Zapata L. 2004, Cabrera & Mariscal 2005, Herrera 2006, Reyna 2008, Sagastegui 2010, afirman que las MYPE en el Perú conforman el grueso del tejido empresarial. Incluso si nos enfocamos solamente en su segmento formal, representan más del 95% por ciento de las unidades empresariales. El fortalecimiento de este sector es, pues, crítico, para que el crecimiento económico se difunda. Para esto, el acceso de las MYPE a mercados de crédito es un factor crucial. Durante la última década el sector de micro finanzas ha mostrado un enorme dinamismo, a pesar de las crisis financieras internacionales y la prolongada recesión de fines de los noventas, que afectó la salud del sistema financiero. Si bien el avance ha sido importante, el reto de proveer acceso al crédito a costos razonables para las MYPE implica políticas consistentes de largo plazo. En este sentido, resulta importante hacer un balance de la situación actual y analizar hacia donde deberían orientarse los esfuerzos para fortalecer el sector. Son diferentes las razones por la que la empresas comerciales acceden a créditos, sin embargo la principal razón es para ampliar su stock; esto por lo competitivo que es el sector comercial.

Principalmente se analizó la situación del sector micro empresarial, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento.

Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de MYPE han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento.

Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPE.

Por lo que concluye en que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

4.1.1. Respecto al objetivo específico 2

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados si han solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad un 40% respondieron que SÍ, y un 30% que NO, y 30% NS/NO lo cual nos indica lo importante que es el financiamiento en las MYPES del rubro panificación si bien es cierto es importante hay un 60% que desconoce los beneficios del financiamiento.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento, un 40% respondió que SÍ, y un 30% que No, y 30% NS/NO esto ocurre a que generalmente el acceso al

financiamiento no se canaliza por entidades financieras, sino que intervienen los agiotistas.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si con el financiamiento obtenido ha realizado inversiones como: mejoramiento de establecimiento 10%, compra de activo fijo 20%, compra de mercaderías 10%, otros 60%, lo que nos indica que el financiamiento no fue utilizado correctamente.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si se encuentra satisfecho con la tasa de interés cobrada por el crédito obtenido un 20% respondió que SÍ, y un 60% respondió que NO, y un 20% NS/NO. Esto nos indica que el costo por crédito obtenido es caro en las instituciones financieras formales, y se encarece más cuando los pequeños empresarios recurren a los agiotistas, todo esto debido a lo difícil y engorrosa que resulta a veces solicitar un crédito.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio, a lo cual el 20% respondió que SÍ, el 70% respondió que NO, y otro 20% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE no están capacitados en gestión empresarial y trabajan sus negocios de manera empírica.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si el crédito fue suficiente, a lo cual el 30% respondió que SÍ, el 40% respondió que NO, y otro 30% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE no planificaron que hacer con el dinero, antes de solicitar el crédito.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si piensa que el financiamiento es mejor a corto plazo, a lo cual el 40% respondió que SÍ, el 30% respondió que NO, y otro 30% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las

MYPE al no planificar los créditos esto aunado a su desconocimiento en gestión empresarial el crédito a corto y largo plazo son iguales.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre cuántas veces ha solicitado crédito, a lo cual el 20% respondió que una vez, el 30% respondió que 2 veces, y otro 50% más de 3 veces lo que nos indica que el propietario de las MYPE siempre solicitan créditos sin saber el destino que se les dará a estos generalmente.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si trabaja con crédito, a lo cual el 20% respondió que SÍ, el 70% respondió que NO, y otro 10% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE prefieren no trabajar con crédito por lo engorroso del trámite ante entidades financieras y por lo alto del interés de los agiotistas.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre a qué entidades recurre para obtener, a lo cual el 30% respondió que entidades bancarias, el 10% respondió que entidades no bancarias, y otro 70% prestamistas usureros lo que nos indica que el propietario de las MYPE en su mayoría tienen preferencia por el crédito informal de los usureros sin importar que la tasa está muy por encima de la tasa de interés legal bancario esto se debe a que sin mayor trámite obtienen los créditos.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si solicitó un crédito para iniciar su negocio, a lo cual el 60% respondió que SÍ, el 30% respondió que NO, y otro 10% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE solicitan crédito al iniciar su negocio porque su capital de trabajo es insuficiente.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si pagó un alto interés por el crédito otorgado, a lo cual el 50% respondió que SÍ, el 20% respondió que NO, y otro 30% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE solicitan crédito al iniciar su negocio porque su capital de trabajo es insuficiente y recurren a créditos

generalmente provenientes de agiotistas lo que les encarece el crédito al tener un interés elevadísimo.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si tiene conocimiento de cómo tomar una decisión correcta en un financiamiento, a lo cual el 30% respondió que SÍ, el 50% respondió que NO, y otro 20% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE tienen poco conocimiento de toma de decisiones, la toma de decisiones serán tomadas de manera empírica no siendo siempre las más oportunas y correctas.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si está conforme con la tasa de interés pagado por los prestamos obtenidos, a lo cual el 20% respondió que SÍ, el 70% respondió que NO, y otro 10% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE siente que el interés elevado es perjudicial para su empresa pero no tiene otra alternativa que recurrir al crédito caro.

4.1.2. Respecto al objetivo específico 3

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si el personal de trabajo recibe algún tipo de capacitación, a lo cual el 20% respondió que SÍ, el 60% respondió que NO, y otro 20% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE no tiene muy claro dentro de sus planes los beneficios de la capacitación motivo por el cual no recurre a ella como solución de sus problemas.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si el personal de trabajo pone en práctica en la empresa lo aprendido en las capacitaciones, a lo cual el 20% respondió que SÍ, el 50% respondió que NO, y otro 30% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE no considera beneficiosa para su pequeña empresa la capacitación.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si considera Ud. que la capacitación que recibe sus trabajadores es una inversión, a lo cual el 10% respondió

que SÍ, el 70% respondió que NO, y otro 20% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE no considera beneficiosa para su pequeña empresa la capacitación ya que sus trabajadores al no gozar de estabilidad laboral su permanencia es muy corta en la pequeña empresa.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si considera que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad de la empresa, a lo cual el 20% respondió que SÍ, el 70% respondió que NO, y otro 10% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE al igual que la pregunta anterior no considera beneficiosa ni rentable la capacitación pues hace poco uso de la misma hay que recordar que son pocos y caros los centros de capacitación laboral.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, a lo cual el 30% respondió que SÍ, el 50% respondió que NO, y otro 20% NS/NO lo que nos indica que la capacitación no solo está para los trabajadores también es importante en los propietarios de pequeñas empresas y la capacitación en el otorgamiento de créditos es importante el pequeño empresario estaría mejor enterado de tasas de interés, plazos adecuados.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si el personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación, a lo cual el 20% respondió que SÍ, el 70% respondió que NO, y otro 10% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las MYPE al igual que la pregunta anterior no considera beneficiosa ni rentable la capacitación pues hace poco uso de la misma hay que recordar que son pocos y caros los centros de capacitación laboral.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si la capacitación de sus trabajadores es: por cuenta de la empresa , a lo cual el 10% respondió que SI, el 20% respondió que Por cuenta del mismo trabajador, y otro 70% otros lo que nos indica que

el propietario de las Mypes al no ver los beneficios de la capacitación hace poco uso de la misma, de igual manera al ser los trabajadores temporales por su cuenta recurren muy poco a la capacitación, la capacitación generalmente en las Mypes se da en el mismo centro de trabajo donde hay una persona experimentada que aprendió de manera empírica enseña lo poco que aprendió en la práctica.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si Recibió Ud. capacitación previa para la administración del crédito financiero, a lo cual el 20% respondió que SI, el 10% respondió que NO, y otro 70% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las Mypes no recibe asesoramiento por parte de las instituciones financieras de cómo administrar de manera eficiente el crédito obtenido, al parecer son pocas las instituciones financieras que si lo hacen, y los agiotistas de igual manera nunca asesoran solo les importa el retorno del crédito otorgado.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si Cree Ud. que la capacitación eleva el nivel de su empresa mejorando su posición e identificándose como una organización con presencia en la comunidad, a lo cual el 20% respondió que SI, el 30% respondió que NO, y otro 50% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las Mypes al hacer poco uso de la capacitación no sabrá sobre los beneficios que le pueda otorgar a su pequeña empresa la capacitación.

4.1.4. Determinar las características de la Rentabilidad de las MYPES del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-VITARTE 2015.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si La rentabilidad del negocio ha incrementado, a lo cual el 30% respondió que SI, el 60% respondió que NO, y otro 10% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las Mypes al carecer de conocimientos de gestión empresarial desconocerá cuales son las fortalezas de la

pequeña empresa que le generara rentabilidad, pero a pesar de su deficiente gestión habrá rentabilidad.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si Considera que la rentabilidad del negocio está influenciada por el financiamiento recibido, a lo cual el 10% respondió que SI, el 80% respondió que NO, y otro 10% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las Mypes al carecer de conocimientos de gestión empresarial no planifica lo que se hará con el dinero producto del crédito obtenido que muchas veces es mal utilizado en la pequeña empresa consecuentemente este crédito no se reflejara en la rentabilidad.

Del 100% de los encuestados (10) al ser consultados sobre si Considera que la rentabilidad del negocio se ha visto influenciada gracias a la capacitación recibida, a lo cual el 10% respondió que SI, el 70% respondió que NO, y otro 20% NS/NO lo que nos indica que el propietario de las Mypes al desconocer los beneficios de la capacitación tanto en él, como en sus trabajadores, y al hacer poco uso de la capacitación, no se verá reflejado en la rentabilidad.

V. CONCLUSIONES.

Según el objetivo específico 01:

1.- Se logró describir la necesidad que tienen las pequeñas y medianas empresas, de contar con financiamiento como medio para seguir creciendo, las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPE; concordando con nuestra investigación, la importancia que el financiamiento tendría en el crecimiento de las pequeñas empresas pero sin dejar de lado el hecho que todavía en el Perú los créditos son caros y su influencia en la rentabilidad son mínimos y qué decir del préstamo otorgados por los agiotistas que prácticamente exprimen al pequeño empresario.

Según el objetivo específico 02:

2.- Se logró demostrar lo importante de analizar bien nuestra situación o informarse sobre las distintas instituciones financieras que puedan otorgar financiamientos.

Las decisiones financieras, se buscan normalmente con la finalidad de iniciar o expandir un negocio; muchos pequeños empresarios solicitan créditos, pero en la mayoría de los casos el negocio continua igual; ya sea por el mal uso del crédito o los altos intereses, al final lo único que le queda al pequeño empresario es una deuda por pagar que en muchos de los casos lo puede llevar a la quiebra.

Según el objetivo específico 03:

3.- Se determinó la importancia que tiene la Capacitación en la rentabilidad de la empresa, pero también de acuerdo a la encuesta, esta es poco usada por los pequeños empresarios, por problemas laborales: como que los trabajadores no son

permanentes, por lo caro de la capacitación y por desconocimiento de los propietarios de las MYPE.

4.- Se concluye que el caso de las MYPE del rubro panadería pastelería del distrito de Ate-Vitarte, no maximizan su rentabilidad, al carecer los propietarios de conocimientos necesarios en gestión empresarial, o administración que les permitan llevar al desarrollo a sus pequeñas empresas, pero a pesar de sus limitaciones muchas de estas pequeñas empresas tienen pequeñas utilidades que le permiten permanecer en el mercado que es cada vez más competitivo.

VI APORTES COMPLEMENTARIOS

6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

2010. (2010). *Las empresas de mypes*. Lima.
- Acinas. (2014). *Rentabilidad empresarial*. Lima.
- Alvarez. (2007). *Financiamiento a Largo Plazo*. Lima.
- Araya M. (2012 - 2013). *Acceso al financiamiento para las Mypes (Que esloque hace falta hacer*. Chile: Universidad de Chile.
- Arranz, O. (2013). *el Financiamiento*.
- Athilio, S. (2007). *Credito Comercial*. Lima.
- Azabache, E. (2008). *Evasión tributaria en la industria de calzado en el distrito del Porvenir-Trujillo:2006-2007*. Trujillo.
- Balbuena, J. (2009). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>
- Bernilla, M. (2013). *La empresa*.
- BERNILLA, P. M. (2014). *MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA MYPE OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO*.
- Borda & Ramirez. (2006). *Las Mypes*. Bolivia.
- Burga, M. (2015). *Cultura tributaria y obligaciones tributarias en las empresas comerciales del emporio Gamarra, 2014*. Lima.
- Caballero. (2013). *El Control Interno eficiente y efectivo*. Lima.
- Cabrera & mariscal . (2005). *crecimiento de las Mypes*. Mexico.
- Calderon Carpio, R. (2014). *Tesis: Gestión financiera para la eficacia empresarial*. Lima: Universidad federico Villarreal.
- CAPITAL, A. M. (06 de JULIO de 2013). <http://www.capital.com.pe/actualidad/enterese-de-los-cambios-en-la-legislacion-mype-e-impulse-a-su-empresa-noticia-610891>. Recuperado el 28 de ABRIL de 2016
- Cardoza Ramirez, P. (2014). *Tesis: Gestión financiera parfa laefectividad empresarial* . Lima: Universidad Nacional Federco Villarreal.
- Castro, S., & Quiroz, F. (2013). *Las causas que motivan la evasión tributaria en la empresa constructora los Cipreses S.A.C en la ciudad de Trujillo en el periodo 2012*. Trujillo.
- Centellas Salazar, E. (2011). *Evasión de impuesto a la propiedad de bienes inmuebles frente a la inversion pública del Municipio de la Paz*. La Paz, Bolivia.
- Chang. (2014). *la rentabilidad empresarial*. Lima.

- Consecuencia de administrar. (25 de Agosto de 2013). *Gestión*, pág. 4.
- COSO, I. (2013). Obtenido de GOOGLE:
<http://www.monografias.com/trabajos12/coso/coso2.shtml>
- Cruz Vilchez, D. (2013). *Tesis: Control Interno en la gestión administrativa de la Subgerencia de tesorería de la Municipalidad de Chorrillos*. Lima.
- DECRETO SUPREMO, 007-2008-TR (30 de SEPTIEMBRE de 2008).
- DISEÑO, N. (02 de MAYO de 2011). <http://es.slideshare.net/xxdanilo87xx/mypes-peru-2011>. Recuperado el 28 de ABRIL de 2016
- Duran Gutierrez, L. (2007). *El credito financiero*. Lima.
- EMPLEO, M. D. (ABRIL de 2016). <http://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-empleo/remype/informacion-general/>. Recuperado el 24 de ABRIL de 2016
- Escobar, W. (2010). Obtenido de
<http://www.taiia.gob.sv/portal/page/portal/TAIIA/Temas/Estudios%20Jur%EDdicos/EL%20PRESUPUESTO%20DE%20HECHO%20Y%20EL%20HECHO%20GENERA DOR%20DEL%20TRIBUTO.pdf>
- Escorcio de Abreu, K. (2007). *Cumplimiento de los deberes formales y materiales de los contribuyentes especiales del impuesto al valor agregado (caso de estudio: servicios y proyectos industriales, C.A.)*. Punto Fijo, Venezuela. Obtenido de http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/tesis/P819.pdf
- Escorcio, K. (2007). *Cumplimiento de los deberes formales y materiales de los contribuyentes especiales del impuesto al valor agregado (Caso de Estudio: Servicios y Proyectos Industriales, C.A.)*. Venezuela.
- Estado Peruano. (2013). *Código tributario*. Lima.
- Estado Peruano. (2013). La Obligación Tributaria. En *Código Tributario* (pág. 1). LIMA.
- Evanan Llantoy, E. (2012). *Fiscalización tributaria: Estrategia para el cumplimiento de las obligaciones tributarias por los contribuyentes dedicados a la comercializacion de pollos en la provincia de Huamanga periodos 2010-2011*. Ayacucho.
- Ferruz. (2010). *La empresa*. Lima.
- Garcia Reyes, P. (2013). *Tesis: Evaluación del ssiema de control inrterno a los procesos de compra y venta "Zona Muebles*. Lima.
- Gitman, S. (2013). *Las empresas*. Lima.
- Guarneros, N. (2010). *Evasion fiscal en México: Causas y Soluciones*. Xalapa-Enríquez, Veracruz, México. Obtenido de <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/28068/1/NancyGuarAguilar.pdf>
- Guaylupo. (2006). *El financiamiento*. Lima: Lima.

- Herrera. (2006). *Las Mypes en Perú*. Lima.
- Hurtado Jacobo, E. (2013). *El Control Interno*. Lima.
- Instituciones Políticas de lfinanciamiento*. (2006). Lima.
- Lara Aguilar, F. (2012). *Tesis: Propuesta de una gestión adminsitrativa y financiera aplicada al municipio Pedro Vicente maldonado*.
- LEY 28015, L. D. (3 de JULIO de 2003). LEY N°, 28015 LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. LIMA, LIMA, PERU.
- Lopez Ceballos. (2011). *Tesis: Evaluación al Control Interno del proceso de recaudación de impuestos en la tesorería del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tisaleo*. Tisaleo.
- Lopez Rivera, E. (2005). *El sistema financiero*. Lima.
- Lucia. (s.f.).
- Lucia. (2012). *Tesis: Propuesta de mejoramiento del control interno administrativo y financiero del departamento de tesorería del municipio*.
- MANTILLA, S. (2008). *CONTROL INTERNO: UN MUNDO GLOBALIZADO*. COLOMBIA.
- Martinez. (2006). *Ppoliticas de Financiamiento*. Lima.
- Mascareñas, C. (2013). *Financiamiento y sus riesgos*.
- Meniz y Aldave. (2013). *El sistema de Control interno eficiente y efectivo*. Lima.
- Misari Argona. (2012). *El control interno en las empresas*. Lima.
- Mogollón, V. (2014). *Nivel de cultura tributaria en los comerciantes de la ciudad de Chiclayo en el periodo 2012 para mejorar la recaudación pasiva de la región Chiclayo, Perú*. Chiclayo, Perú. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/341/1/TL_Mogollon_Diaz_Veronica.pdf
- Montoya. (2013). *Tesis: Incidencias del Control Interno en la optimización de la gestión de las micro empresas en el distrito de Chaclacayo*. Lima.
- MOya Obeso, A. (2013). *Planificación Economico - Financiero*. Lima.
- Murillo Ruiz. (2013). *Habilidad y Eficiencia del control interno*. Lima.
- Narvasta. (2012). *Tesis: El control interno y su impacto e la gestión financiera de las MYPES de servicios turísticos en Lima Metropolitana*. Lima.
- Orlando, W. (2007). *Concepto de Control Interno*. Lima.
- Paniagua Prieto. (2013). *Impacto del financiamiento bancario en el crecimiento de las empresas formales chilenas*. Chile: Universidad de Chile.

- Peralta, I. (2014). *Tesis: Incidencia del Control Interno en el área de Tesorería de la Universidad Nacional del Santa*. Argentina: Universidad Nacional del Santa.
- Perez Salazar, W. (2011). *Tesis: El Control Interno es una herramienta de apoyo*. Lima.
- Perez, L. (2013). Obtenido de <https://prezi.com/gycenrtpqbek/obligaciones-formales-y-sustanciales-del-derecho-tributario/>
- Perez, M. (2012). *Tesis: Diseño de un sistema de Control Interno Administrativo y Contable para la Cooperativa de Ahorro y Crédito*. Tabacundo.
- Piarpuezán, J. (2013). “*Análisis del carácter impositivo de los tributos y el incumplimiento de las obligaciones tributarias de los comerciantes formales de la ciudad de Tulcán.*”. Tulcan - Ecuador. Obtenido de <http://181.198.77.140:8080/bitstream/123456789/155/1/163%20AN%C3%81LISIS%20DEL%20CARACTER%20IMPOSITIVO%20DE%20LOS%20TRIBUTOS%20Y%20EL%20INCUMPLIMIENTO%20DE%20LAS%20OBLIGACIONES%20DE%20LOS%20COMERCIANTES%20DE%20LA%20CIUDAD%20DE%20TULC%C3%81N%20-%20PIARPUEZ>
- Propia. (s.f.).
- Quintana de la Cruz, E. (2014). *La evasión tributaria y su incidencia en la recaudación fiscal en el Perú y Latinoamérica*. Lima, Perú. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1106/1/quintanilla_ce.pdf
- Ramirez. (2007). *El financiamiento a corto plazo*. Lima.
- Reyes. (1992). Concepto de Gestión. *Gestión*.
- Reyna. (2008). *El estudio sobre la incidencia del financiamiento*. Chimbote.
- Rodriguez A. (2009). *empresa de Capacitación significa la preparación de persona en el cargo*. Lima.
- Rogel, B. (2008). *La elusión tributaria y la teoría del abuso del derecho y el fraude a la ley en el derecho tributario Chileno*. Valdivia, Chile. Obtenido de <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2008/fjr721e/doc/fjr721e.pdf>
- s.f., G. E. (24 de agosto de 2014). *Gestión empresarial*.
- Sagastegui. (2010). *Estudio en el sector servicios - rubro pollería del distrito de Chimbote*. Chimbote.
- SANCHEZ BARRANZA, B. (s.f.). *LAS MYPES EN PERU. SU IMPORTANCIA Y PROPUESTA TRIBUTARIA*. LIMA.
- Sanchez Gutierrez, F. (2013). *Logro de Resultados*. Lima.
- Saro Cossio, V. (2014). *Tesis: Control Interno del efectivo y su incidencia en la gestión financiera de la Constructora A & J Ingenieros*. Lima.

- Seguro, J. L. (2012). *Impacto economico de los creditos*. Lima.
- Seminario Vasquez s.f. (2010). *El sistema de Control Interno*. Lima.
- SUNAT. (2013). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- SUNAT. (2013). *MYPE SUNAT*. Obtenido de REMYPES: Guía Tributaria SUNAT - ReMyPE.html
- Tesis: Incidencias del Control Interno en la optimización de la gestión de las micro empresas en el distrito de Chaclacayo*. (2013). Lima.
- Timaná, J., & Pazo, Y. (2014). *Pagar o no pagar es el dilema: las actitudes de los profesionales hacia el pago de impuestos en Lima Metropolitana* (Primera ed.). Lima, Perú: Ada Ampuero.
- Toala, M. (2015). *Análisis de incentivos tributarios para disminuir la evasión y elusión tributaria*. Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7925/1/TESIS%20MONSERRATE%20T OALA.pdf>
- Torres, S. (2008). Obtenido de <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/7273/3/658.022-T689g-Capitulo%20II.pdf>
- VASQUEZ, J. C. (24 de SETIEMBRE de 2013). <http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>. Recuperado el 28 de ABRIL de 2016
- Vidal, J. (2010). *Cumplimiento de las obligaciones tributarias del impuesto sobre la renta por los contribuyentes del C.C Jabreco Center, Municipio Valera, Estado Trujillo*. Estado Trujillo. Obtenido de http://tesis.ula.ve/pregrado/tde_arquivos/25/TDE-2012-09-30T07:47:17Z-1855/Publico/vidaljohanna.pdf
- VIZCARRA, M. J. (2010). *AUDITORIA FINANCIERA, CONTROL INTERNO Y RIESGOS. PERU*.
- Zapata L. (2004). *Los Determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información* . Barcelona.